

CA1  
DA  
-77P62

GOVT











Government  
Publications

CAI  
DA

- 77P62

243-77 MC

Serial No. AGR-5-77-DP  
Série no

Date: May 17, 1977  
Le 17 mai, 1977

District District  
Management Plan

TITLE: PROPOSAL FOR THE ESTABLISHMENT OF A CHICKEN  
MARKETING AGENCY

TITRE: PROPOSITION VISANT LA CREATION D'UN OFFICE DE  
COMMERCIALISATION DU POULET

Draft

Minister of Agriculture  
Ministre de l'Agriculture



1985





## DISCUSSION PAPER

### 1.0 Object

To report and advise on the recommendations of the National Farm Products Marketing Council to the Minister of Agriculture respecting:

- (a) the establishment of a national chicken marketing agency with supply management powers as provided for under the Farm Products Marketing Agencies Act;
- (b) the establishment of import management for chickens to complement the supply management program implied in (a) as provided for in the Export and Imports Permits Act.

### 2.0 Background

2.1 The Farm Products Marketing Agencies Act makes provision for the establishment of marketing plans that enable an agency to fix and determine the amount of product that can be marketed through expansion and sharing of provincial marketing authority at the national level. This power is restricted to three products, namely, turkeys, eggs, and chickens. Agencies have been established for turkeys and eggs. The National Farm Products Marketing Council held public hearings in November of 1976 subsequent to receiving a submission from the Canadian Broiler Council proposing the establishment of a national broiler chicken marketing agency. Producers, as represented by their associations, federations of agriculture, marketing councils and marketing boards, gave strong support to the proposal (Annexes I and II). Thus, a necessary condition for the establishment of a chicken broiler marketing agency has been met.


2.2 It should also be noted that the National Farm Products Marketing Council had held hearings in response to a submission from the Canadian Broiler Council as early as 1974. However, since in the Council's view the proposal did not ensure that the public interest would have been safeguarded and since the Canadian Broiler Council was unwilling to make necessary amendments to their proposal, the matter was dropped at that time.

2.3 At a meeting on March 22, 1977, the Cabinet Committee on Priorities and Planning left open the possibility of considering recommendations of the Minister of Agriculture respecting new national marketing boards with supply management powers, on the basis of their individual merits. It also suggested that the Minister of Agriculture give priority to alternate mechanisms for improving the income of agricultural producers including, among other things, the improvement of domestic marketing of certain agricultural products, and revisions to the Agricultural Stabilization Act that would extend mandatory coverage to other commodities.

### 3.0 Factors

Importance of Industry: The Canadian chicken industry produced nearly 700 million pounds of chickens worth approximately \$343 million in 1976. These were processed in the 101 eviscerating plants located across the country that employed nearly 8,000 persons.

3.1 There were 2,580 chicken producers in Canada in 1976. Of these nearly 2,000 were producing chicken broilers, i.e. birds weighing less than 4 pounds each. There are in addition more than 51 thousand small (300 or less) flocks of meat type chickens on other Canadian farms. These birds are primarily produced for home use and few



Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115508657>



## DOCUMENT DE TRAVAIL

### 1.0 Objet

Présenter au Ministre de l'agriculture les recommandations du Conseil national de commercialisation des produits de ferme à l'égard:

- (a) de la création d'un office national de commercialisation du poulet nanti des pouvoirs de gestion des approvisionnements, conformément aux dispositions de la Loi sur les offices de commercialisation des produits agricoles;
- (b) de la mise en place d'un mécanisme de surveillance des importations de poulet complétant le programme de gestion des approvisionnements comme le prévoit la Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

### 2.0 Historique

2.1 La Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme prévoit l'inauguration de programmes de commercialisation permettant à un organisme d'établir la quantité de produit susceptible d'être mise au marché par suite d'une extension et du partage à l'échelle nationale des pouvoirs provinciaux de commercialisation. Cette disposition vise trois produits, soit le dindon, les oeufs et le poulet. Il existe déjà des offices dans les deux premiers cas. En novembre dernier, le Conseil national de commercialisation des produits de ferme tenait des audiences publiques pour donner suite à une recommandation du Conseil canadien du poulet à griller visant la création d'un Office national de commercialisation du poulet à griller. Les producteurs, par l'entremise de leurs associations, fédérations d'agriculture, offices et conseils de commercialisation, ont signifié leur appui à cette recommandation (Annexes I et II). Le premier jalon vers la création d'un Office de commercialisation du poulet à griller était donc posé.

2.2 Il convient de rappeler également que déjà en 1974, le Conseil national de commercialisation des produits de ferme avait tenu des audiences à la demande du Conseil canadien du poulet à griller. Toutefois, celles-ci n'ont pas eu de suites étant donné que le Conseil estimait que ce projet n'offrait pas suffisamment de garanties quant à la protection de l'intérêt du public, et que le Conseil canadien du poulet à griller n'était pas prêt à apporter les modifications voulues à sa recommandation.

2.3 Lors de sa réunion du 22 mars dernier, le Comité du Cabinet chargé des priorités et de la planification laissait entrevoir la possibilité d'étudier une à une les recommandations du Ministre de l'agriculture relatives à la création d'offices nationaux de commercialisation qui seraient nantis des pouvoirs de gestion des approvisionnements. Le Comité recommandait par ailleurs au Ministre d'accorder la priorité à la création d'autres mécanismes permettant l'accroissement du revenu des agriculteurs, notamment par l'amélioration du circuit intérieur de commercialisation de certains produits agricoles, et l'extension des dispositions de la Loi sur la stabilisation du prix des produits agricoles à d'autres produits de base.





move through inspected eviscerating plants. The remainder were producing roasting chickens or birds weighing more than 4 pounds each. Although chickens are produced in all provinces, production is concentrated in Ontario and Quebec which have 1,089 and 817 producers, respectively. British Columbia, Alberta, Manitoba and Saskatchewan are next in order of importance of production.

3.2            **Structure of Chicken Industry:** The basis of the industry is a selectively bred meat type bird that efficiently converts precisely formulated feed into meat. It takes between 7 to 10 weeks to produce marketable birds. They are grown in specialized buildings and most of the feeding and watering is done by automatic equipment. It is technically possible to raise more than 5 crops or cycles of birds in the same building in the course of a year. With fully-automated systems it is possible for one person to look after the raising of more than 50 thousand birds at a time.

3.2.1            To a very considerable degree, efficient broiler production depends upon precise scheduling of the various stages of production. The process starts with the production of hatching eggs which come from specially bred and fed birds. These eggs are sent to the hatchery where, after 21 days, baby chicks are ready to be boxed and sent to the grower. The grower then must provide a temperature-controlled environment for the baby chicks until they are feathered. During the growing period which varies with the final weight of the bird they are fed 6 rations with different levels of protein in sequence. The grower must be skilled in identifying problems of temperature, humidity, crowding, disease, and feeding at all times and must be able to solve these problems as they arise. Extra labor is required when the birds are to be gathered for shipment to the processing plant. Arrangements with the processor have to be made well in advance so that the plant will be able to handle the birds when they arrive and have a market for them once they are processed and iced. Even short delays between any of the parts of the production process can result in very large losses.

3.2.2            The size of the producing units varies from less than 5 thousand birds at a time to more than 50 thousand. In terms of share of total production, 50 percent of chickens produced in Canada are produced by 20 percent of the growers, and 75 percent of total production is produced by 40 percent of the growers. (Table 1 and Chart 1).

Table 1 - Size Distribution of Chicken Producers (Broiler and Roaster), Canada, 1977

|                                 | Less<br>than<br>10,000 | 10,001<br>to<br>20,000 | 20,001<br>to<br>30,000 | 30,001<br>to<br>40,000 | 40,001<br>to<br>50,000 | over<br>50,000 | Total |
|---------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|----------------|-------|
| Number<br>of pro-<br>ducers     | 929                    | 673                    | 312                    | 293                    | 178                    | 195            | 2,580 |
| Percentage<br>of pro-<br>ducers | 36                     | 26                     | 12.1                   | 11.4                   | 6.9                    | 7.6            | 100   |
| Output<br>(mi. lbs.)            | 52                     | 115                    | 110                    | 151                    | 108                    | 159            | 695   |
| Percentage<br>of output         | 7.5                    | 16.6                   | 15.8                   | 21.7                   | 15.5                   | 22.9           | 100   |





### 3.0 Considérations

Importance du secteur: La production canadienne de poulet a atteint près de 700 millions de livres en 1976, et totalisé quelque 343 millions de dollars. On dénombrait à ce moment 101 établissements d'éviscération disséminés dans tout le pays et comptant quelque 8,000 employés.

- 3.1 En 1976, le Canada comptait 2,580 producteurs de poulet, dont près de 2,000 produisaient du poulet à griller, c'est-à-dire des sujets pesant moins de 4 livres chacun. Il existe en outre plus de 5,000 petits troupeaux de chair (300 sujets ou moins) sur d'autres fermes. Cette production est surtout destinée à la consommation locale bien qu'une partie de celle-ci soit acheminée vers des établissements d'éviscération inspectés. Les autres aviculteurs produisaient du poulet à rôtir de plus de 4 livres. Bien que toutes les provinces produisent du poulet, ce secteur se concentre surtout en Ontario et au Québec, où on compte respectivement 1,089 et 817 producteurs. La Colombie-Britannique, l'Alberta, le Manitoba et la Saskatchewan suivent dans l'ordre.

- 3.2 Structure du secteur du poulet: Ce secteur repose sur un type de volaille spécialement sélectionné pour la production de la chair qui valorise efficacement un régime donné. Il faut de 7 à 10 semaines pour que les oiseaux atteignent leur poids de marché. On les élève dans des bâtiments spéciaux, le plus souvent munis de distributeurs d'aliments et d'abreuvoirs automatiques. Il est techniquement possible d'élever plus de cinq lots successifs dans le même bâtiment au cours d'une année. Avec l'apport des systèmes entièrement automatisés, une seule personne peut veiller à l'élevage de plus de 50,000 oiseaux en même temps.

- 3.2.1. Une production efficace de poulet à griller repose, pour une très grande part, sur une planification précise des différentes étapes de la production. La première est la production d'oeufs d'incubation provenant d'oiseaux spécialement élevés à cette fin. Ces oeufs sont expédiés aux couvoirs où, après 21 jours, les poussins sont prêts à être expédiés à l'éleveur. Celui-ci doit alors les garder dans une pièce à température constante jusqu'à ce que leurs plumes aient poussé. Au cours de la période de croissance, qui varie selon le poids de marché désiré, six rations de teneurs protéiques diverses se succèdent. L'éleveur doit en tout temps être capable de reconnaître les différents problèmes de température, d'humidité, de surpeuplement, de maladie et de malnutrition, et aussi être en mesure de les résoudre dès qu'ils surviennent. La capture des poulets prêts à être expédiés à l'établissement de transformation nécessite une main-d'oeuvre d'appoint. L'éleveur doit au préalable prendre des dispositions avec le transformateur pour que son établissement puisse recevoir les oiseaux au moment de leur arrivée et les écouler une fois transformés et congelés. Tout retard entre les diverses phases de la production peut entraîner des pertes pécuniaires importantes.

- 3.2.2. La taille des unités de production varie entre moins de 5,000 et plus de 50,000 oiseaux. Sur le plan de la répartition de la production totale, 20% des éleveurs produisent 50% des poulets au Canada, et 40% des éleveurs produisent 75% de la production totale (voir le tableau 1 et le graphique 1).



3.2.3 There are marketing boards for broilers in every province in Canada except Newfoundland which is putting one in place. In general, total provincial quotas are set to meet provincial requirements. Quotas are set by provincial marketing boards on the basis of the number of crops of birds that can be grown in a building during a year and/or also on the basis of the number of pounds of meat that a grower can produce per square foot of floor space in a year. The number of crops that growers are currently allowed to produce varies from 4 in Quebec and Nova Scotia to 5 and one-half in Alberta. Provincial boards set producer prices as well as individual producer quotas. In most instances, prices are established after consultation with processor representatives.

3.2.4 It was noted above that efficient chicken production depends to a considerable degree on the effective scheduling of all stages of production. The managers at each stage of production have a vital interest in ensuring that their input requirements are met on time and that their product can be sold when it is ready. Partly as a result of this fact and partly in order to increase the market for their own products, some of them have attained control through purchase or contracts of other stages in the production process. There is a considerable degree of vertical integration between the hatchery and processing elements of the Canadian chicken industry; possibly more than 80 percent of these two elements are controlled by a few large firms in each province. Feed for broilers is concentrated in the hands of the same few large companies in Ontario, Quebec, and the Maritimes. They account for more than 80 percent of the feed supplied to chicken producers in these provinces. Actual growing of broilers is less concentrated in the hands of these large firms and possibly accounts for about 20 percent of chicken broiler production in Canada. In the United States, more than 95 percent of the broiler industry is completely vertically integrated.

3.3. Changes in Producers' Incomes: Examination of estimated producers' incomes reveals certain salient points. The first of these is that individual producer costs and returns vary widely among provinces. For example, in March of 1977, estimated producer annual net incomes including returns for labour and capital for a 30 thousand bird capacity unit ranged from a low of a \$4,800 loss in Quebec to an income of more than \$36,000 in British Columbia. Producer incomes in Ontario from 30 thousand bird capacity units have varied widely from June 1974 to March 1977 (Table 3 and Chart 3). Since July of 1975 net incomes, including returns to labor and capital, have declined steadily from a \$50,000 per year rate to a \$10,661 per year rate in March

Table 2 - Estimates of Costs and Returns to Broiler Chicken Producers by Province, March 1977

| Costs and<br>returns           | B.C.   | Alta.  | Sask.  | Man.   | Ont.   | Que.   | N.S.   |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Selling Price<br>(c per pound) | 37.5   | 36.0   | 34.0   | 33.0   | 32.0   | 31.5   | 36.5   |
| Total pro-<br>duction cost     | 34.681 | 32.972 | 33.383 | 34.758 | 32.970 | 36.026 | 36.782 |
| Profit<br>(c per pound)        | 2.819  | 3.028  | .617   | -1.758 | -.970  | -4.526 | -.282  |





Tableau 1. Importance relative des producteurs de poulet (poulet à griller et à rôtir), au Canada en 1977

|                                 | Moins<br>de<br>10,000 | 10,001<br>à<br>20,000 | 20,001<br>à<br>30,000 | 30,001<br>à<br>40,000 | 40,001<br>à<br>50,000 | Plus<br>de<br>50,000 | Total |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-------|
| Nombre de producteurs           | 929                   | 673                   | 312                   | 293                   | 178                   | 195                  | 2,580 |
| Pourcentage des producteurs     | 36                    | 26                    | 12.1                  | 11.4                  | 6.9                   | 7.6                  | 100   |
| Production (millions de livres) | 52                    | 115                   | 110                   | 151                   | 108                   | 159                  | 695   |
| Pourcentage de la production    | 7.5                   | 16.6                  | 15.8                  | 21.7                  | 15.5                  | 22.9                 | 100   |

3.2.3 Chaque province possède son office de commercialisation du poulet à griller, exception faite de Terre-Neuve qui comptera bientôt le sien. En règle générale, les contingents totaux des provinces sont établis en fonction des besoins internes. Les offices de commercialisation provinciaux établissent ces contingents en fonction du nombre de lots qu'il est possible d'élever dans un même bâtiment au cours d'une année, et du nombre de livres de chair qu'un éleveur peut produire par pied carré en une année. Le nombre de lots annuels prévu actuellement varie de quatre au Québec et en Nouvelle-Ecosse à 5 1/2 en Alberta. Les offices provinciaux fixent en outre les prix à la production ainsi que les contingents des producteurs. Dans la plupart des cas, les prix sont fixés après consultation avec les représentants des transformateurs.

3.2.4. Comme il a été dit auparavant, une production efficace de poulet repose en grande partie sur une bonne planification des différentes phases de production. A toutes les étapes, les gestionnaires ont tout intérêt à s'assurer de la régularité de leurs approvisionnements et à veiller à ce que leurs produits puissent être vendus une fois prêts. Compte tenu de ce fait, d'une part, et dans le but d'étendre leur marché d'autre part, certains d'entre eux ont réussi à établir, par achat ou contrat, une certaine domination sur d'autres chaînons de la production. Le secteur canadien du poulet est caractérisé par une forte intégration verticale des couvoirs et des transformateurs; on estime que plus de 80% de ces deux segments relèvent directement de quelques entreprises importantes dans chaque province. En Ontario, au Québec et dans les Maritimes, les aliments pour poulet à griller proviennent presque exclusivement d'un petit nombre de grosses sociétés. Celles-ci fournissent en fait plus de 80% des aliments utilisés dans ces provinces. Ces grosses entreprises ont une emprise moins marquée sur l'élevage du poulet à griller comme tel; elles ne représentent qu'environ 20% de cette production au Canada. Aux Etats-Unis, plus de 95% du secteur du poulet à griller est complètement intégré verticalement.





of 1977. The decline in producer net returns was as a result of reduced prices to meet import competition for their product and increased costs. Increases in feed costs, which account for about 70 percent of the cost of growing a broiler chicken, have been a significant element in reducing the net incomes of broiler producers. While the figures shown in Table 3 apply to the incomes of Ontario producers and are tentative, it appears that the downward trend in net incomes that they imply, was experienced in Quebec and Manitoba as well. The other provinces particularly British Columbia, Alberta and the Maritimes, have been more able to protect producers' prices, and hence their incomes. This has been possible partly as a consequence of being at a greater distance from the major United States sources of supply and partly, in some instances, as a result of restricting access to the provincial markets.

Table 3 - Estimates of Costs and Returns to Ontario Broiler Chicken Producers (based on data provided by Poultry Division, Agriculture Canada, for a 30,000 unit owner-operator farm)

| Costs and returns                      | June 1974 | Dec. 1974 | July 1975 | Dec. 1975 | May 1976 | March 1977 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|------------|
| Selling Price (c per pound)            | 33.250    | 33.250    | 34.500    | 35.250    | 32.000   | 32.000     |
| Total production cost (c per pound)    | 27.786    | 31.443    | 27.678    | 29.271    | 28.791   | 32.970     |
| Profit (c per pound)                   | 5.464     | 1.807     | 6.822     | 5.979     | 3.209    | -0.970     |
| Yearly return based on present values: |           |           |           |           |          |            |
| Labor return                           | \$ 5,679  | 5,679     | 5,679     | 6,115     | 6,115    | 7,600      |
| Investment return                      | \$ 6,500  | 6,500     | 6,500     | 7,200     | 7,200    | 9,050      |
| Profit                                 | \$30,541  | 10,100    | 38,132    | 33,420    | 17,937   | -5,989     |
| Total Return*                          | \$42,720  | 22,189    | 50,311    | 46,735    | 31,252   | 10,661     |

\*Returns to capital and labour plus profit or minus loss.

3.3.1 The main reason for the difference between producer returns in Ontario and Quebec appears to be that Ontario producers have been able, through their pricing policy, to narrow processing margins very substantially. In Quebec, however, processor margins have been maintained at much higher levels. The issue of processor margins is discussed in greater detail below.

3.4 Recent Changes in Processor Incomes: As in the case of producer returns, the incomes of processors appear to have varied substantially among provinces, and fairly significantly from early 1975 until the present (Table 4).



- 3.3 Modification du revenu des producteurs: L'examen du revenu estimatif des producteurs met en lumière certains faits significatifs. D'abord, les recettes et les coûts de chacun varient beaucoup d'une province à l'autre. Par exemple, en mars 1977, on estimait que le revenu annuel net des producteurs, y compris la rémunération du travail et du capital, pour une unité de production d'une capacité de 30,000 oiseaux, variait de \$4,800 au Québec à plus de \$36,000 en Colombie-Britannique. Par ailleurs, les revenus des producteurs ontariens ont affiché de

Tableau 2. Coûts et recettes estimatifs des producteurs de poulet à griller, par province, mars 1977

| Coûts et recettes          | C.-B.  | Alb.   | Sask.  | Man.   | Ont.   | Qué.   | N.-E.  |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Prix de vente (c./lb)      | 37.5   | 36.0   | 34.0   | 33.0   | 32.0   | 31.5   | 36.5   |
| Coût de production (total) | 34.681 | 32.972 | 33.383 | 34.758 | 32.970 | 36.026 | 36.782 |
| Profit (c./lb)             | 2.819  | 3.028  | .617   | -1.758 | -.970  | -4.526 | -.282  |

fortes variations de juin 1974 à mars 1977 (voir le Tableau 3 et le Graphique 3). De juillet 1975 à mars 1977, par exemple, les revenus nets annuels, y compris la rémunération du travail et du capital, ont dégringolé de \$50,000 à \$10,661 dans cette province. Ce recul du revenu net des producteurs s'explique par un fléchissement des prix face à la poussée des importations et par une augmentation des coûts de production. L'accroissement du coût des aliments, qui représente environ 70% du coût de production du poulet à griller, a été un facteur déterminant de la réduction du revenu net des producteurs. Bien que les données du Tableau 3 aient un caractère approximatif et ne s'appliquent qu'aux revenus des producteurs ontariens, il semble que cette tendance à la baisse des revenus nets ait également touché le Québec et le Manitoba. Les autres provinces, surtout la Colombie-Britannique, l'Alberta et les Maritimes, ont mieux réussi à maintenir leurs prix à la production et, du même coup, les revenus des producteurs. Leur éloignement des principaux centres de production des Etats-Unis et, dans certains cas, la protection de leurs marchés intérieurs expliquent ce phénomène.

- 3.3.1. La principale raison de l'écart entre les recettes des producteurs ontariens et québécois est que les premiers ont été en mesure, par leur politique de fixation des prix, de réduire considérablement les marges bénéficiaires des transformateurs. Au Québec, toutefois, celles-ci se sont maintenues à des niveaux beaucoup plus élevés. La question des marges bénéficiaires des transformateurs sera étudiée plus en détail plus loin.





Table 4 - Average Processor Gross Margins (wholesale price less farm price eviscerated equivalent)

|                   | B.C. | Alta. | Sask. | Man. | Ont. | Que. | N.S. |
|-------------------|------|-------|-------|------|------|------|------|
| - cents per lb. - |      |       |       |      |      |      |      |
| <u>1975</u>       |      |       |       |      |      |      |      |
| Jan.-Mar.         | 20.2 | 20.9  | 20.1  | 21.8 | 13.5 | 17.5 | 17.5 |
| Apr.-June         | 19.9 | 22.0  | 21.7  | 20.7 | 17.2 | 19.0 | 17.8 |
| July-Sept.        | 22.4 | 24.1  | 25.0  | 23.2 | 21.4 | 22.8 | 21.5 |
| Oct.-Dec.         | 23.5 | 24.9  | 27.2  | 26.0 | 22.6 | 23.6 | 22.1 |
| <u>1976</u>       |      |       |       |      |      |      |      |
| Jan.-Mar.         | 23.4 | 25.0  | 27.4  | 26.0 | 21.2 | 22.5 | 22.4 |
| Apr.-June         | 24.0 | 24.3  | 29.2  | 25.0 | 19.0 | 20.9 | 21.9 |
| July-Sept.        | 24.0 | 25.6  | 28.8  | 23.8 | 17.0 | 21.3 | 21.1 |
| Oct.-Dec.         | 23.5 | 26.1  | 29.4  | 23.9 | 11.2 | 18.1 | 20.6 |
| <u>1977</u>       |      |       |       |      |      |      |      |
| Jan.-Mar.         | 23.7 | 25.9  | 30.5  | 22.7 | 11.0 | 16.7 | 18.2 |

Information on actual processing costs of individual plants has been difficult to obtain. However, one centrally located plant which is considered to be relatively efficient and well-operated has indicated that broiler processing costs are about 16c per pound when the plant is operating at full capacity on an 8 hour shift. This plant has made substantial losses in the last 12 months and management is contemplating having the plant closed down. It would be possible to reduce costs further in this plant and presumably in others by a changeover to a more fully automated eviscerating system. But management of the plant is unwilling to make the necessary investment until they can be assured of operating at a normal profit. Basically, the problem that eviscerating plants appear to be facing in Ontario in particular is that they have to buy live birds in quantities and at prices determined by the Ontario Chicken Producers Marketing Board, and they have to sell poultry meat in a wholesale market that is facing downward pressure from low-priced imports from the United States.

3.4.1 As Table 4 indicates, processing margins have been maintained at much higher levels in other provinces and it may be inferred that efficient processors in the other provinces are not encountering similar difficulties. One further comment is perhaps relevant in certain instances; as noted previously, a processing plant may be a component of a partly or wholly integrated production system in which case it may be possible to offset losses in one component against profits in another.

3.5 Canada-United States Relative Competitive Positions:  
The technical basis for broiler production is the same in Canada and the United States. Despite this fact, broiler production costs are substantially higher in Canada than they are in the United States (Table 5). It can be noted that while all comparable cost items are higher in Canada, the greatest relative differences are for grower fees, chick cost, vaccines and medication, and catching. It may also be observed that there is a service charge in the United States figures and none for the Canadian ones. The cost differences between the two countries appears to be primarily due to the following causes:





Tableau 3. Coûts et recettes estimatifs des producteurs ontariens de poulets à griller (d'après les données fournies par la Division de l'aviculture du ministère de l'Agriculture du Canada, pour une exploitation de 30,000 sujets)

| Coûts et recettes                      | Juin 1974 | Décembre 1974 | Juillet 1975 | Décembre 1975 | Mai 1976 | Mars 1977 |
|--|-----------|---------------|--------------|---------------|----------|-----------|
| Prix de vente (c./lb)                  | 33.250    | 33.250        | 34.500       | 35.250        | 32.000   | 32.000    |
| Coût de production total (c./lb)       | 27.786    | 31.443        | 27.678       | 29.271        | 28.791   | 32.970    |
| Profit (c./lb)                         | 5.464     | 1.807         | 6.822        | 5.979         | 3.209    | -0.970    |
| Recettes annuelles (valeurs actuelles) |           |               |              |               |          |           |
| Rémunération du travail                | \$ 5,679  | 5,679         | 5,679        | 6,115         | 6,115    | 7,600     |
| Rémunération de l'investissement       | \$ 6,500  | 6,500         | 6,500        | 7,200         | 7,200    | 9,050     |
| Profit                                 | \$30,541  | 10,100        | 38,132       | 33,420        | 17,937   | -5,989    |
| Recette totale*                        | \$42,720  | 22,189        | 50,311       | 46,735        | 31,252   | 10,661    |

\*Rémunération du capital et du travail plus le profit ou moins les pertes.

### 3.4 Modification récente du revenu des transformateurs:

Tout comme celles des producteurs, les recettes des transformateurs semblent avoir varié beaucoup d'une province à l'autre, et d'une façon assez marquée depuis le début de 1975 jusqu'à aujourd'hui (Tableau 4).

Tableau 4 - Moyenne des marges bénéficiaires brutes des transformateurs (prix du gros moins équivalent éviscéré du prix à la production)

|               | C.-B.               | Alb. | Sask. | Man. | Ont. | Que. | N.-E. |
|---------------|---------------------|------|-------|------|------|------|-------|
|               | - cents par livre - |      |       |      |      |      |       |
| <u>1975</u>   |                     |      |       |      |      |      |       |
| Janvier-mars  | 20.2                | 20.9 | 20.1  | 21.8 | 13.5 | 17.5 | 17.5  |
| Avril-juin    | 19.9                | 22.0 | 21.7  | 20.7 | 17.2 | 19.0 | 17.8  |
| Juillet-sept. | 22.4                | 24.1 | 25.0  | 23.2 | 21.4 | 22.8 | 21.5  |
| Octobre-déc.  | 23.5                | 24.9 | 27.2  | 26.0 | 22.6 | 23.6 | 22.1  |
| <u>1976</u>   |                     |      |       |      |      |      |       |
| Janvier-mars  | 23.4                | 25.0 | 27.4  | 26.0 | 21.2 | 22.5 | 22.4  |
| Avril-juin    | 24.0                | 24.3 | 29.2  | 25.0 | 19.0 | 20.9 | 21.9  |
| Juillet-sept. | 24.0                | 25.6 | 28.8  | 23.8 | 17.0 | 21.3 | 21.1  |
| Octobre-déc.  | 23.5                | 26.1 | 29.4  | 23.9 | 11.2 | 18.1 | 20.6  |
| <u>1977</u>   |                     |      |       |      |      |      |       |
| Janvier-mars  | 23.7                | 25.9 | 30.5  | 22.7 | 11.0 | 16.7 | 18.2  |



Table 5 - Broiler Chicken - Comparison U.S.A. and Canadian (Ontario)  
Costs - Live Weight per lb. - January 1977.

|                               | N. Carolina              | Virginia | Ontario |
|-------------------------------|--------------------------|----------|---------|
|                               | - cents (Cdn.) per lb. - |          |         |
| Chick Cost                    | 2.68                     | 2.89     | 5.430   |
| Feed Cost                     | 15.92                    | 16.98    | 19.912  |
| Vac. Med.                     | .17                      | .17      | .270    |
| Grower Fees                   | 2.22                     | 3.28     | 8.230   |
| Service                       | 1.06                     | 1.06     | -       |
| Catching                      | .19                      | .19      | .280    |
|                               | 22.24                    | 24.57    | 34.122  |
| Meat Yield                    |                          |          |         |
| 75 % Yield                    |                          |          |         |
| 2 % Shrink                    | 30.46                    | 33.66    | 44.52   |
| Processing                    | 12.72                    | 12.72    | 18.00   |
| Cost of Canadian Pack         | 6.36                     | 6.36     | -       |
| Eviscerated Cost F.O.B. Plant | 49.54                    | 52.74    | 62.52   |
| Duty                          | 5.30                     | 5.30     | -       |
| Exchange                      | 2.50                     | 2.50     | -       |
| Brokerage                     | .53                      | .53      | -       |
| Transportation                | 2.65                     | 2.12     | -       |
| Cost Delivered Toronto        | 60.52                    | 63.19    | 62.52   |

3.5.1 Degree of integration: The United States broiler industry is more than 95 percent vertically integrated. Broilers are grown on a contract basis with grower fees of between 2-3c per lb. All feed and chicks are provided to the grower. The grower is responsible for providing the building, litter and heat and power as well as keeping an eye on the chickens. If a problem arises the grower calls the integrator who has contracted for the birds and service personnel are sent out to correct the problem. This accounts for the service charge in Table 5. All items including hatching eggs, chicks and feed are provided at cost; only one profit is taken at the time the chilled eviscerated birds are sent to the wholesaler or retailer as the case may be.

In Canada where there is less vertical integration, risks are borne and profit is taken by the hatching egg producer, the hatchery, the grower and the feed dealer. The result is a larger number of smaller independent businesses and a higher final cost.

3.5.2 Scale of operation and utilization of buildings: The typical United States broiler producing unit has a capacity of 40 thousand birds at a time versus a considerably smaller unit in Canada. Furthermore, as a result of the vertical integration of the industry, the individual units operate at nearly full capacity and handle more than five crops of chickens in the same buildings in a year. A 40 thousand bird unit is considered to be a part-time operation by at least one large U.S. integrator.





Il n'a pas été facile de rassembler des données sur les coûts de transformation réels des divers établissements. Toutefois, un établissement de la région centrale du pays considéré assez efficace et bien géré a estimé à environ 16 c./lb les coûts de transformation du poulet à griller lorsqu'il fonctionne à plein rendement 8 heures par jour. Cet établissement a accusé de fortes baisses de revenu au cours des 12 derniers mois et la direction envisage de fermer ses portes. Il serait toutefois possible de réduire sensiblement les coûts de cet établissement et, possiblement d'autres semblables en automatisant davantage le processus d'éviscération, mais la direction n'entend pas faire les immobilisations nécessaires tant qu'elle ne sera pas assurée de pouvoir réaliser un profit normal. Essentiellement, le problème qui semble confronter les établissements d'éviscération en Ontario se résume au fait qu'ils doivent acheter des poulets vivants en quantité et au prix fixé par l'Office de commercialisation des producteurs de poulet de l'Ontario (Ontario Chicken Producers Marketing Board), et vendre ensuite leur produit sur un marché de gros soumis aux pressions à la baisse des importations en provenance des Etats-Unis.

- 3.4.1 Comme l'illustre le Tableau 4, les marques bénéficiaires à la transformation se sont maintenues à des niveaux beaucoup plus élevés dans les autres provinces et il y a lieu de conclure que les transformateurs efficaces de ces provinces n'ont pas à faire face aux mêmes difficultés. A cet égard, une autre observation s'impose: comme on l'a vu, certains établissements de transformation s'insèrent dans un système de production partiellement ou entièrement intégré verticalement, de sorte que les profits réalisés dans un segment peuvent compenser les pertes subies dans un autre.

- 3.5 Position concurrentielle relative du Canada et des Etats-Unis. Dans le secteur du poulet à griller, les mêmes techniques sont utilisées au Canada et aux Etats-Unis. Pourtant, les coûts de production canadiens sont beaucoup plus élevés (Tableau 5). Les prix de tous les facteurs de production sont plus élevés au Canada, particulièrement les droits d'élevage, le coût des poussins, de la vaccination et des médicaments, et les frais de capture. Il convient également de noter que les données relatives des Etats-Unis, contrairement à celles du Canada, tiennent compte des frais de service. Les différences de coûts entre les deux pays semblent surtout résulter des facteurs suivants:

- 3.5.1. Degré d'intégration: le secteur du poulet à griller aux Etats-Unis fonctionne à plus de 95% en intégration verticale. L'élevage s'y fait par contrats, moyennant un droit de 2 à 3 c./lb perçu du producteur. Les aliments et les poussins sont fournis à ce dernier, qui doit s'occuper du bâtiment, de la litière, du chauffage et de l'électricité ainsi que de l'élevage des poussins. En cas de problème, le producteur s'en remet au détenteur du contrat qui, à son tour, le confie à un technicien, moyennant des frais de dépannage, qui figurent au Tableau 5. Le producteur obtient tout le matériel, oeufs d'incubation, poussins et aliments, au prix de revient; le seul profit est réalisé au moment où les poulets éviscérés et frigorifiés sont expédiés au grossiste ou au détaillant.



Canadian producing facilities, as noted previously, tend to be smaller and less fully utilized than those in the United States, at least partly as a consequence of quota limits set by individual provincial marketing boards. The smaller units and lower rates of utilization tend to contribute to higher production costs in Canada. Also of significance are higher costs of wages, feed, heating, buildings and interest rates.

3.5.3 Somewhat similar comparisons can be made between processing costs in Canada and the United States. United States processing costs tend to be lower as a result of larger scale of operation, higher throughput, more automation, and substantially lower wage rates.

3.5.4 In Canada 75 percent of the processing plants have a throughput of less than 10 million pounds per year; 98 percent of them process less than 30 million pounds per year. The average annual throughput in the U.S.A. is 39 million pounds and the 50 companies that provide 90 percent of the volume average 160 million pounds per year. Currently there are about one hundred poultry eviscerating plants in Canada. Total processing costs in the U.S.A. average between 9 and 11 cents per pound versus 16 cents per pound or more in Canada.

3.5.5 The net effect of the different structure and wage rates of the two industries is that the cost per pound of eviscerated chicken broiler at the plant in Canada (Ontario) is 60.52c versus between 43.2c and 46.4c in the United States. If chicken broilers are to be exported from the United States to Canada, processing costs are increased by about 6c per pound in order to meet the requirements of the Canadian pack including removal of kidneys and hard scalding of the birds so that the skin will appear white rather than yellow.

3.6 Current Levels of Border Protection: Visible costs of importing U.S. broilers, eviscerated or live, include tariffs (eviscerated 12.5 percent, minimum 5 cents per pound, maximum 10 cents per pound), live 2 cents per pound, transportation, brokerage and in the case of eviscerated products, the cost of providing a Canadian pack. Also of importance are exchange rates which currently add 2-3 cents for eviscerated product and 1-2 cents for live birds per pound. Estimates of these are enumerated below:

Visible Import Costs

|                | <u>Eviscerated</u> | <u>Live</u>    |
|----------------|--------------------|----------------|
| Tariff         | 5.0 cents/lb.      | 2.0 cents/lb.  |
| Transportation | 2.5                | 2.5            |
| Brokerage      | .5                 | .5             |
| Canadian pack  | 6.0                | 0.0            |
| Exchange       | <u>2.0-3.0</u>     | <u>1.0-2.0</u> |
|                | 16-17 cents/lb.    | 6-7 cents/lb.  |

3.7 Trade and Production

- (a) Canadian Imports of U.S. Chickens: At about 55 million pounds, imports of U.S. chicken reached record levels in 1976. In fact, Canadian imports of U.S. chicken (parts, eviscerated and live) have increased continually from about 9 million pounds in 1974 to about 20 million in 1975 and 55 million in 1976 (Table 6).





Tableau 5. Poulets à griller - comparaison des coûts américains et canadiens (Ontario) - poids vif par lb. - janvier 1977

|                                  | Caroline du N.          | Virginie | Ontario |
|----------------------------------|-------------------------|----------|---------|
|                                  | - cents (Can.) par lb - |          |         |
| Coût du poussin                  | 2.68                    | 2.89     | 5.430   |
| Coût des aliments                | 15.92                   | 16.98    | 19.912  |
| Vaccination/<br>médicaments      | .17                     | .17      | .270    |
| Droits d'élevage                 | 2.22                    | 3.28     | 8.230   |
| Service                          | 1.06                    | 1.06     | -       |
| Capture                          | .19                     | .19      | .280    |
|                                  | 22.24                   | 24.57    | 34.122  |
| Rendement en viande              |                         |          |         |
| 75 % rendement                   |                         |          |         |
| 2 % freinte                      | 30.46                   | 33.66    | 44.52   |
| Transformation                   | 12.72                   | 12.72    | 18.00   |
| Coût de l'emballage<br>canadien  | 6.36                    | 6.36     | -       |
| Coût (éviscéré) F.A.B.           |                         |          |         |
| à l'établissement                | 49.54                   | 52.74    | 62.52   |
| Douanes                          | 5.30                    | 5.30     | -       |
| Taux de change                   | 2.50                    | 2.50     | -       |
| Courtage                         | .53                     | .53      | -       |
| Transport                        | 2.65                    | 2.12     | -       |
| Coût à la livraison<br>(Toronto) | 60.52                   | 63.19    | 62.52   |

Au Canada, l'intégration verticale est moins poussée, de sorte que les risques et les profits sont répartis entre le producteur d'oeufs d'incubation, le couvoir, l'éleveur et le fournisseur d'aliments. Cela donne lieu à un plus grand nombre de petites entreprises indépendantes et à un coût final plus élevé.

### 3.5.2. Taille des exploitations et utilisation des bâtiments:

Aux Etats-Unis, l'atelier typique de production de poulets à griller a une capacité d'accueil de 40,000 sujets à la fois, chiffre de beaucoup supérieur à celui des ateliers canadiens. De plus, l'intégration verticale permet à chaque atelier de fonctionner au maximum et de produire plus de cinq lots successifs de poulets dans les mêmes bâtiments au cours d'une même année. Au moins un important entrepreneur américain considère une entreprise de 40,000 sujets comme une exploitation à temps partiel.

Si les installations canadiennes sont, comme nous l'avons mentionné, plus petites et moins bien utilisées que celles des Etats-Unis, c'est dû, en partie du moins, aux contingents imposés par les divers offices provinciaux de commercialisation. La taille plus modeste des ateliers et leur moindre taux d'utilisation sont autant d'éléments qui relèvent le coût de production au Canada. Mais cette différence est aussi attribuable aux coûts plus importants de la main-d'oeuvre, des aliments, du chauffage, des bâtiments et de l'intérêt.



Table 6 - Broiler Chicken Imports, Canada (000 lbs).

|                                     | 1969  | 1970  | 1971 | 1972  | 1973  | 1974  | 1975   | 1976   | Jan.-Mar.<br>1977 |
|-------------------------------------|-------|-------|------|-------|-------|-------|--------|--------|-------------------|
| Eviscerated                         | 2,632 | 2,023 | 813  | 1,410 | 701   | 5,057 | 13,538 | 30,926 | 5,382             |
| Chicken parts                       | 767   | 320   | 169  | 1,156 | 1,700 | 2,306 | 2,130  | 8,078  | 2,130             |
| Live<br>(eviscerated<br>equivalent) | -     | -     | -    | 982   | 175   | 1,488 | 4,251  | 15,937 | 3,880             |
| TOTAL                               | 3,399 | 2,243 | 982  | 3,548 | 2,576 | 8,851 | 19,919 | 54,941 | 11,392            |

3.7.1 In 1976 total imports accounted for about 7.3 percent of Canadian production. Prior to 1974, imports rarely amounted to as much as one percent of Canadian production. Relatively unimportant prior to 1975, last year live broilers accounted for a significant proportion of total imports. In 1976, over 5 million birds, the equivalent of about 16 million pounds, eviscerated weight, were imported. Almost all of these (98.5 percent) entered Ontario. Importation of eviscerated products in 1976 was about equally divided between Ontario and Quebec with relatively minor amounts entering Manitoba, Alberta and New Brunswick. Total imports entering Ontario in 1976, live and eviscerated, amounted to about 13 percent of chicken slaughterings of provincial origin. Eviscerated imports into Quebec amounted to about 6-7 percent of that province's chicken output in 1976.

3.7.2 Import competition through 1976 and to date in 1977 explains, in large part, the recent behavior of broiler prices particularly in Ontario and Quebec. The higher level of U.S. broiler imports also relates to the price differentials between Canadian and U.S. broiler prices at both the wholesale and producer levels with price differentials and hence import levels influenced by the behavior of U.S. broiler prices on one hand and pricing in Canadian markets on the other. In general, Ontario and Quebec chicken broiler prices have followed the downswing of U.S. prices since late 1975, as the level of imports would suggest. However, it can be noted that the decline in Ontario wholesale prices has been greater than the decline in Quebec, whereas Ontario live prices have been maintained at higher prices than those in Quebec. This suggests a reason for the inflow of live broilers into Ontario. Furthermore, it indicates that a considerable part of the brunt of broiler imports has been borne by the processing segment of the industry in Ontario, as indicated in Table 4.

3.7.3 The price differentials between Canadian and U.S. markets that did in fact exist (Table 7) are considerably higher than can be accounted for by visible import costs discussed above. Part of these differences can probably be accounted for by costs not readily apparent. However, it would appear that part can also be attributed to the relative newness of the Canadian market for U.S. exporters. For example, it is understood that, in the case of live broiler imports the price offered for the Canadian market has to be sufficiently attractive to entice live broilers from committed channels. Concerning the eviscerated product, there has been the necessity to convince U.S. processors that the Canadian market warranted special processing consideration. The net result has probably been that unusually large margins have accrued to exporters and/or importers as the import trade developed. It seems reasonable to assume that these margins will diminish with more competition in



3.5.3. Une comparaison semblable s'applique aux coûts de transformation du Canada et des Etats-Unis. Ceux des Etats-Unis sont moins élevés en raison de la taille plus importante des exploitations, de leur débit supérieur, de la mécanisation plus poussée et des coûts de main-d'oeuvre sensiblement plus bas.

3.5.4 Au Canada, 75% des établissements de transformation ont un débit annuel inférieur à 10 millions de livres, et 98% de ces entreprises traitent moins de 30 millions de livres par année. Aux Etats-Unis, le taux annuel est de 39 millions de livres, et les 50 entreprises qui fournissent 90% du tonnage total ont une moyenne annuelle de 160 millions de livres. A l'heure actuelle, le Canada compte à peu près 100 établissements d'éviscération. Au total les coûts de transformation aux Etats-Unis varient entre 9 et 11 c./lb contre 16 c./lb et plus au Canada.

3.5.5 Le résultat net de ces différences structurales et salariales dans ces deux pays est qu'il en coûte 62.52 c. la livre à l'usine pour un poulet éviscéré (Ontario) et de 43.2 à 46.4 c. aux Etats-Unis. Lorsque les poulets à griller sont destinés à l'exportation au Canada, les coûts de transformation augmentent d'environ 6 c./lb à cause des exigences canadiennes relatives à l'emballage, notamment l'enlèvement des rognons et l'échaudage nécessaire pour que la peau des poulets soit blanche plutôt que jaune.

3.6 Niveaux actuels de protection à la frontière: Parmi les coûts visibles des poulets à griller, éviscérés ou vivants, importés des Etats-Unis, on compte les droits de douane (poulet éviscéré: 12.5%, minimum de 5 c./lb et maximum de 10 c./lb; poulet vivant: 2 c./lb), les frais de transport et de courtage et, dans le cas de poulet éviscéré, le coût de l'emballage canadien. Egalement importants sont les taux de change, qui ajoutent présentement 2 à 3 c. au produit éviscéré et 1 à 2 c./lb au poulet vivant. Les estimations relatives aux coûts des poulets importés figurent ci-dessous:

Coûts d'importation visibles

|                    | <u>Eviscéré</u> | <u>Vivant</u>  |
|--------------------|-----------------|----------------|
| Droit de douane    | 5.0 c./lb       | 2.0 c./lb      |
| Transport          | 2.5             | 2.5            |
| Courtage           | .5              | .5             |
| Emballage canadien | 6.0             | 0.0            |
| Taux de change     | <u>2.0-3.0</u>  | <u>1.0-2.0</u> |
|                    | 16-17 c./lb     | 6-7 c./lb      |

3.7 Commerce extérieur et production

- (a) Importations canadiennes de poulets des E.-U.: Les importations de poulets des Etats-Unis ont atteint en 1976 un niveau record d'environ 55 millions de livres. De fait, les importations de morceaux de poulet et de poulets éviscérés et vivants n'ont fait qu'augmenter à partir de 1974 passant de 9 millions de livres à 20 millions en 1975 puis à 55 millions en 1976 (Tableau 6).





Table 7 - Chicken Broiler Price Differentials\*, Ontario-U.S. and Quebec-U.S., By Quarter 1975 - Jan. Mar. 1977

|                  | 1975              |           |            | 1976      |           |           | 1977**     |           |           |
|------------------|-------------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|
|                  | Jan.-Mar.         | Apr.-June | July-Sept. | Oct.-Dec. | Jan.-Mar. | Apr.-June | July-Sept. | Oct.-Dec. | Jan.-Mar. |
|                  | - cents per lb. - |           |            |           |           |           |            |           |           |
| <u>Ont.-U.S.</u> |                   |           |            |           |           |           |            |           |           |
| Live             | 10.2              | 9.2       | 5.2        | 9.0       | 10.2      | 9.9       | 11.7       | 14.3      | 10.9      |
| Wholesale        | 17.9              | 18.9      | 17.0       | 24.7      | 25.5      | 23.0      | 23.7       | 21.2      | 15.2      |
| <u>Que.-U.S.</u> |                   |           |            |           |           |           |            |           |           |
| Live             | 8.3               | 7.4       | 4.5        | 8.7       | 9.5       | 7.6       | 9.3        | 12.7      | 9.6       |
| Wholesale        | 19.3              | 18.3      | 17.4       | 25.3      | 25.8      | 21.8      | 24.8       | 26.0      | 19.2      |

\* U.S. prices adjusted for exchange rates.

\*\* 1977 U.S. prices - preliminary.



Tableau 6. Importations de poulets à griller, Canada (millions de lb)

|                                | 1969  | 1970  | 1971 | 1972  | 1973  | 1974  | 1975   | 1976   | Jan.-mars 1977 |
|--------------------------------|-------|-------|------|-------|-------|-------|--------|--------|----------------|
| Poulets                        |       |       |      |       |       |       |        |        |                |
| éviscérés                      | 2,632 | 2,023 | 813  | 1,410 | 701   | 5,057 | 13,538 | 30,926 | 5,382          |
| En morceaux                    | 767   | 320   | 169  | 1,156 | 1,700 | 2,306 | 2,130  | 8,078  | 2,130          |
| Poulets vivants                |       |       |      |       |       |       |        |        |                |
| (équivalent en poids éviscéré) | -     | -     | -    | 982   | 175   | 1,488 | 4,251  | 15,937 | 3,880          |
| TOTAL                          | 3,399 | 2,243 | 982  | 3,548 | 2,576 | 8,851 | 19,919 | 54,941 | 11,392         |

3.7.1 En 1976, les importations globales comptaient pour environ 7.3% de la production canadienne, alors qu'avant 1974, elles atteignaient à peine 1%. Les poulets à griller vivants, qui jusqu'en 1975 étaient relativement peu importants, constituaient une proportion considérable des importations globales de 1976. Au cours de la même année, les importations de poulets se chiffraient à plus de 5 millions, soit à peu près 16 millions de livres (poids éviscéré), la plupart (98.5%) à destination de l'Ontario. En 1976, les importations de produits éviscérés se sont réparties à peu près également entre l'Ontario et le Québec, sauf quelques envois en direction au Manitoba, de l'Alberta et du Nouveau-Brunswick. En Ontario, le total de poulets importés en 1976 (éviscérés et vivants) représentait 13% environ des abattages de poulets d'origine provinciale. Au Québec, cette proportion était d'environ 6 à 7%.

3.7.2 L'allure récente des prix des poulets à griller, surtout en Ontario et au Québec, s'explique en grande partie par la concurrence des importations au cours de l'année 1976 et jusqu'à ce jour pour l'année en cours. Le niveau plus élevé des importations des Etats-Unis tient aussi aux différences de prix, tant au niveau de la production que du marché du gros entre les deux pays. Ces différences, et par voie de conséquence, le niveau des importations, sont fonction, d'une part du comportement des prix du poulet aux Etats-Unis et, de l'autre des prix en cours sur le marché canadien. En général, les prix des poulets à griller en Ontario et au Québec ont suivi la courbe descendante des prix américains depuis la fin de 1975, comme le suggère le niveau des importations. Cependant, on peut remarquer que la baisse des prix de gros a été plus accusée en Ontario qu'au Québec, alors que les prix des poulets vivants en Ontario ont été supérieurs à ceux du Québec, ce qui expliquerait l'afflux de poulets vivants en Ontario. Par ailleurs, il ressort que les importations de poulets se sont faites surtout aux dépens du secteur de la transformation en Ontario, comme l'indique le Tableau 4.

3.7.3 Les différences de prix qui séparent les marchés canadiens et américains (Tableau 7) sont d'autre part beaucoup plus fortes que ne le justifie la différence des coûts visibles d'importation mentionnés ci-dessus, mais elles peuvent sans doute être attribuées en partie à d'autres éléments de coût moins évidents. Il semble également qu'elles soient le résultat de la nouveauté relative du marché canadien pour les exportateurs américains. Dans le cas des importations de poulets vivants, par exemple, le prix offert sur le marché canadien doit être suffisamment attrayant pour capter l'intérêt des exportateurs et le





the import trade. (There is some evidence that, even allowing for the changed exchange rate, margins have declined to date in 1977 with a continuing high level of broiler imports.) The consequence of this is that Canadian prices will be brought into closer relationship with U.S. prices than has prevailed in the past two to three years. Or, in other words, the Canadian market has probably become more vulnerable to the instability generated in U.S. broiler markets.

3.7.4 Chart 6 shows average annual broiler price differentials which have prevailed between Ontario and the U.S. (live and eviscerated) and Quebec and the U.S. (eviscerated) 1969 to 1976 as compared with the visible import costs previously noted. For comparative purposes the differentials prevailing in the first quarter of 1977 are also shown.

3.7.5 For live broilers, the Ontario-U.S. price differential has exceeded visible import costs since 1970. However, prior to 1976, importation of live broilers was relatively unimportant. This suggests, as previously noted, that there are other import costs not included (e.g. the quoted U.S. live broiler price is probably lower than that paid by Canadian importers). However, one can also note that the average live differential was higher in 1974 than in succeeding years even though relatively few live imports entered the country in that year. This suggests that the import channels for live broilers became more firmly established by 1976.

3.7.6 Concerning eviscerated products, it was not until 1974 that Ontario and Quebec wholesale prices moved significantly above those in the U.S. to overcome visible import costs and encourage significant levels of imports. To more accurately portray the situation since late 1975, it has been the decline in U.S. prices that has maintained price differentials in excess of import costs resulting in higher import levels. Preliminary data for the first quarter of 1977 indicate that price differentials have declined (taking into consideration the change in exchange rates) but with a continuing high level of imports. Similar to the situation for live broilers, this could indicate that import channels have become more firmly established.

3.7.7 United States Broiler Production and Prices: Of particular concern to the stability of the chicken broiler industry in Canada are the production and price variations generated in the U.S., i.e. the U.S. broiler cycle. The nature of the U.S. broiler cycle is such that production (in terms of year-to-year changes) follows a cyclical pattern which in turn generates alternate periods when the industry operates with positive and negative net returns to the integrated growing and processing phases (Table 8 and Chart 7).

3.7.8 Of particular concern at the present time is the fact that the U.S. broiler industry has been, since late 1975, in the throes of an upswing in the production cycle and downswing in the price cycle. According to U.S.D.A. estimates, the industry has been in a loss position since mid-1976 with losses reaching over 5 cents per pound in the last quarter. Preliminary estimates suggest that negative net returns of at least that amount have accrued to the U.S. industry to date this year. It is apparent, then, that broiler imports, both live and eviscerated, have been produced at below growing and/or processing costs in the United States 1/.

---

1/Forecasts (from a private source) suggest that U.S. broiler prices will continue at below year earlier levels until the last quarter of 1977 and that the industry will be in a net loss position until 1978. Year-to-year declines in U.S. broiler production are expected to commence in the first quarter of 1978.



Tableau 7. Différences de prix des poulets à griller\*, Ontario - E.-U. et Québec - E.-U., par trimestre, de 1975 à janv.-mars 1977

|                    | 1975       |           |             | 1976      |            | 1977**    |             |
|--------------------|------------|-----------|-------------|-----------|------------|-----------|-------------|
|                    | Janv.-mars | Avr.-juin | Juil.-sept. | Oct.-déc. | Janv.-mars | Avr.-juin | Juil.-sept. |
| - cents la livre - |            |           |             |           |            |           |             |
| <u>Ont.-E.-U.</u>  |            |           |             |           |            |           |             |
| Vif                | 10.2       | 9.2       | 5.2         | 9.0       | 10.2       | 9.9       | 11.7        |
| Gros               | 17.9       | 18.9      | 17.0        | 24.7      | 25.5       | 23.0      | 23.7        |
|                    |            |           |             |           |            |           | 21.2        |
|                    |            |           |             |           |            |           | 15.2        |
| <u>Qué.-E.-U.</u>  |            |           |             |           |            |           |             |
| Vif                | 8.3        | 7.4       | 4.5         | 8.7       | 9.5        | 7.6       | 9.3         |
| Gros               | 19.3       | 18.3      | 17.4        | 25.3      | 25.8       | 21.8      | 24.8        |
|                    |            |           |             |           |            |           | 26.0        |
|                    |            |           |             |           |            |           | 19.2        |

\* Prix américains corrigés en fonction des taux de change.

\*\* Prix américains 1977 - chiffres provisoires.



Table 8. - U.S. Chicken Broiler Production, Production Costs, Wholesale Price and Net Returns, By Quarter 1972-76

|                              | Insp.<br>Slaughter | % Change<br>from Year<br>Earlier | Wholesale<br>Price | Total<br>Costs    | Net<br>Return |
|------------------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------|-------------------|---------------|
|                              | - lbs. -           |                                  |                    | - cents per lb. - |               |
| <u>1972</u>                  |                    |                                  |                    |                   |               |
| Jan.-Mar.                    | 1,865              | + 9                              | 27.8               | 27.2              | 0.6           |
| Apr.-June                    | 2,052              | +11                              | 27.2               | 28.0              | -0.7          |
| July-Sept.                   | 2,011              | + 4                              | 29.6               | 28.5              | 1.1           |
| Oct.-Dec.                    | 1,895              | + 5                              | 28.0               | 27.2              | -1.2          |
| <u>1973</u>                  |                    |                                  |                    |                   |               |
| Jan. - Mar.                  | 1,865              | - 1                              | 37.0               | 34.0              | 3.0           |
| Apr.-June                    | 2,052              | - 3                              | 42.2               | 36.9              | 5.4           |
| July-Sept.                   | 1,087              | - 1                              | 52.8               | 46.5              | 6.3           |
| Oct.-Dec.                    | 1,963              | + 4                              | 37.2               | 41.5              | -4.3          |
| <u>1974</u>                  |                    |                                  |                    |                   |               |
| Jan.-Mar.                    | 1,956              | + 6                              | 39.3               | 40.5              | -1.2          |
| Apr.-June                    | 2,105              | + 6                              | 35.3               | 39.2              | -3.9          |
| July-Sept.                   | 2,055              | + 3                              | 37.6               | 38.3              | 0.7           |
| Oct.-Dec.                    | 1,801              | - 8                              | 40.4               | 42.6              | -2.3          |
| <u>1975</u>                  |                    |                                  |                    |                   |               |
| Jan.-Mar.                    | 1,833              | - 6                              | 41.2               | 41.3              | -             |
| Apr.-June                    | 2,061              | - 2                              | 43.7               | 38.7              | 5.0           |
| July-Sept.                   | 2,080              | + 1                              | 50.3               | 38.7              | 11.6          |
| Oct.-Dec.                    | 1,992              | +11                              | 45.1               | 39.3              | 5.8           |
| <u>1976</u>                  |                    |                                  |                    |                   |               |
| Jan.-Mar.                    | 2,116              | +15                              | 42.1               | 38.0              | 4.2           |
| Apr.-June                    | 2,314              | +12                              | 41.7               | 38.5              | 3.2           |
| July-Sept.                   | 2,372              | +11                              | 41.5               | 41.8              | -0.3          |
| Oct.-Dec.                    | 2,162              | +10                              | 35.5               | 40.8              | -5.3          |
| <u>1977</u><br>(projections) |                    |                                  |                    |                   |               |
| Jan.-Mar.                    | (2,220)            | 5                                | (39.0)             |                   |               |
| Apr.-June                    | (2,430)            | 5                                | (37.0)             |                   |               |

Source: Poultry and Egg Situation, U.S.D.A. - various issues.

- 3.7.9 Canadian Broiler Production: Year-to-year changes in provincial broiler production (as measured by inspected eviscerations) 1972 to 1976 are shown in Table 9. Relative to the increase in imports of U.S. chickens since 1974, the changes in Canadian output, particularly in Ontario and Quebec, from 1973 to 1975 and from 1975 to 1976 are of significance.
- 3.8 From 1973 to 1975 Canadian chicken broiler slaughterings in inspected plants declined about 7 percent with most of the decline occurring in 1975. Most of this decline can also be attributed to a 16 percent decline in Quebec in 1975. Ontario slaughterings in 1975 were slightly below those of two years earlier. In contrast, slaughterings in all provinces increased sharply in 1976 resulting in about a 14 percent increase in Canadian inspected output.





détourner des circuits habituels. Pour ce qui est du produit éviscéré, il a fallu convaincre les transformateurs américains que le marché canadien méritait une considération spéciale au niveau de la transformation, de sorte que la marge de profit des exportateurs ou importateurs, ou les deux, a été anormalement forte à mesure que se développait le courant des importations. Il y a tout lieu de supposer que ces marges se rétréciront avec l'intensification de la concurrence. (Compte tenu des nouveaux taux de change, les profits semblent être en baisse depuis le début de 1977, bien que les importations de poulets à griller conservent un niveau élevé.) Il faut s'attendre, par conséquent, à ce que les prix canadiens s'accordent de plus près à ceux des Etats-Unis qu'ils ne l'ont été dans les deux ou trois dernières années. Autrement dit, le marché canadien semble plus vulnérable à l'instabilité créée sur le marché américain.

3.7.4 Le Tableau 6 illustre, pour chaque année de 1969 à 1976, les différences moyennes des prix de poulets à griller en vif et éviscérés entre l'Ontario et les Etats-Unis par rapport aux coûts d'importation visibles dont il a été question plus haut. A titre de comparaison, les différences de prix au premier trimestre de 1977 figurent également au tableau.

3.7.5 En ce qui concerne les poulets vivants, la différence de prix entre l'Ontario et les Etats-Unis dépasse depuis 1970, les coûts d'importation visibles. Avant 1976, cependant, les importations de poulets vivants étaient relativement négligeables. Il doit donc y avoir, comme nous l'avons déjà fait remarquer, d'autres coûts d'importation cachés qui entrent en ligne de compte (p. ex. le prix américain coté pour les poulets vivants est probablement inférieur à celui que paient les importateurs canadiens). Par ailleurs, il faut ajouter que la différence moyenne était plus élevée en 1974 que dans les années subséquentes, bien que les importations aient été relativement peu importantes cette année-là; on peut donc conclure que les circuits d'importation sont devenus plus fermement établis dans l'intervalle entre 1974 et 1976.

3.7.6 Quant aux produits éviscérés, ce n'est qu'en 1974 que les prix de gros en Ontario et au Québec ont excédé significativement ceux des Etats-Unis, surmontant ainsi les coûts d'importation visibles et favorisant un accroissement important des importations. Pour décrire plus exactement la situation qui a cours depuis la fin de 1975, il faut préciser que c'est la baisse des prix américains qui a fait que les différences de prix, au-dessus des coûts d'importations, se sont maintenues, entraînant une augmentation des importations. D'après les premiers chiffres du premier trimestre de 1977, l'écart des prix a diminué (compte tenu des nouveaux taux de change), mais les niveaux des importations sont demeurés élevés. Tout comme dans le cas des poulets vivants, un tel état de choses peut laisser supposer que les voies d'importation se sont plus solidement installées.

3.7.7 Production et prix des poulets à griller aux Etats-Unis: La stabilité du secteur canadien du poulet à griller est grandement influencée par les variations des cycles de production et les prix aux Etats-Unis. La production américaine (d'une année à l'autre) suit un mouvement cyclique avec une alternance de périodes de marge bénéficiaire positive et négative pour les secteurs intégrés de la production et de la transformation (Tableau 8 et Graphique 7).



Table 9 - Inspected Eviscerations of Chicken, by province, 1972-76 (million lbs.)

|                  | 1972  | %<br>change | 1973  | %<br>change | 1974  | %<br>change | 1975  | %<br>change | 1976  | %<br>change |
|------------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|
| British Columbia | 54.2  | +14.6       | 58.9  | + 8.7       | 57.0  | - 3.2       | 52.9  | - 7.2       | 61.9  | + 7.0       |
| Alberta          | 38.1  | +14.4       | 44.2  | +16.0       | 36.8  | -16.7       | 39.6  | + 7.6       | 46.2  | +16.7       |
| Saskatchewan     | 12.4  | + 4.2       | 14.4  | +16.1       | 13.1  | - 9.0       | 14.1  | + 7.6       | 15.8  | +12.1       |
| Manitoba         | 24.2  | +14.7       | 26.0  | + 7.4       | 24.8  | - 4.6       | 24.8  | 0           | 28.8  | +16.1       |
| Ontario          | 218.0 | + 3.7       | 219.4 | + 0.6       | 227.2 | + 3.6       | 218.7 | - 3.7       | 244.6 | +11.8       |
| Quebec           | 249.5 | + 7.4       | 247.9 | - 0.6       | 246.4 | - 0.6       | 206.7 | -16.1       | 237.5 | +14.9       |
| Maritimes        | 34.9  | 15.5        | 40.6  | +16.3       | 39.9  | - 1.7       | 43.3  | + 8.5       | 48.7  | +12.5       |
| Canada           | 633.9 | 7.7         | 650.0 | + 2.5       | 648.4 | - 0.3       | 603.4 | - 6.9       | 668.3 | +14.0       |





3.7.8 Ce qui nous inquiète tout particulièrement à l'heure actuelle c'est que, depuis la fin de 1975, le secteur américain a suivi en même temps une courbe ascendante au plan de la production et une courbe descendante au niveau des prix. Selon les chiffres du ministère de l'Agriculture des Etats-Unis, le secteur produit à perte depuis le début du dernier semestre de 1976, les pertes atteignant plus de 5 c./lb au cours du dernier trimestre. Les chiffres provisoires laissent entendre qu'à ce jour, le secteur américain a essuyé une perte de rendement net d'au moins 5 c./lb pour l'année 1977. Il appert donc que le prix des poulets importés (vivants et éviscérés) a été inférieur au coût de la production ou de la transformation aux Etats-Unis <sup>1/</sup>.

Tableau 8. Production et coûts de production de poulets à griller aux Etats-Unis. Prix de gros et revenus nets par trimestre, de 1972 à 1976

|                             | Abattages<br>inspectés | % de changement<br>par rapport à<br>l'année<br>précédente | Prix<br>de gros | Coût<br>total     | Revenus<br>nets |
|-----------------------------|------------------------|---|-----------------|-------------------|-----------------|
|                             | - lb -                 |   |                 | - cents la livre- |                 |
| <u>1972</u>                 |                        |   |                 |                   |                 |
| Janv.-mars                  | 1,865                  | + 9   | 27.8            | 27.2              | 0.6             |
| Avril-juin                  | 2,052                  | +11   | 27.2            | 28.0              | - 0.7           |
| Juillet-sept.               | 2,011                  | + 4   | 29.6            | 28.5              | 1.1             |
| Oct.-déc.                   | 1,895                  | + 5   | 28.0            | 27.2              | - 1.2           |
| <u>1973</u>                 |                        |   |                 |                   |                 |
| Janv.-mars                  | 1,865                  | - 1   | 37.0            | 34.0              | 3.0             |
| Avril-juin                  | 2,052                  | - 3   | 42.2            | 36.9              | 5.4             |
| Juillet-sept.               | 1,087                  | - 1   | 52.8            | 46.5              | 6.3             |
| Oct.-déc.                   | 1,963                  | + 4   | 37.2            | 41.5              | - 4.3           |
| <u>1974</u>                 |                        |   |                 |                   |                 |
| Janv.-mars                  | 1,956                  | + 6   | 39.3            | 40.5              | - 1.2           |
| Avril-juin                  | 2,105                  | + 6   | 35.3            | 39.2              | - 3.9           |
| Juillet-sept.               | 2,055                  | + 3   | 37.6            | 38.3              | 0.7             |
| Oct.-déc.                   | 1,801                  | - 8   | 40.4            | 42.6              | - 2.3           |
| <u>1975</u>                 |                        |   |                 |                   |                 |
| Janv.-mars                  | 1,833                  | - 6   | 41.2            | 41.3              | -               |
| Avril-juin                  | 2,061                  | - 2   | 43.7            | 38.7              | 5.0             |
| Juillet-sept.               | 2,080                  | + 1   | 50.3            | 38.7              | 1 1.6           |
| Oct.-déc.                   | 1,992                  | +11   | 45.1            | 39.3              | 5.8             |
| <u>1976</u>                 |                        |   |                 |                   |                 |
| Janv.-mars                  | 2,116                  | +15   | 42.1            | 38.0              | 4.2             |
| Avril-juin                  | 2,314                  | +12   | 41.7            | 38.5              | 3.2             |
| Juillet-sept.               | 2,372                  | +11   | 41.5            | 41.8              | -0.3            |
| Oct.-Déc.                   | 2,162                  | +10   | 35.5            | 40.8              | -5.3            |
| <u>1977</u><br>(prévisions) |                        |   |                 |                   |                 |
| Janv.-mars                  | (2,220)                | 5   | (39.0)          |                   |                 |
| Avril-juin                  | (2,430)                | 5   | (37.0)          |                   |                 |

Source: Poultry and Egg Situation, Ministère de l'Agriculture des E.-U. - numéros divers.

<sup>1/</sup> Il semble (selon une source privée) que les prix des poulets à griller aux Etats-Unis se maintiendront, jusqu'au dernier trimestre de 1977, à des niveaux inférieurs à ceux de l'an dernier, et que le secteur demeurera en situation de perte nette jusqu'en 1978. La phase de contraction de la production devrait se déclencher au cours du premier trimestre de 1978.



- 3.8.1 In the United States, chicken broiler production increased marginally in both 1974 and 1975 (1.7 and 0.6 percent) in contrast to the decline (7.2 percent) in Canada. However, U.S. production registered a 12.5 percent increase in 1976.
- 3.8.2 Chicken Broiler Imports as Related to Canadian and U.S. Production Patterns: Imports of broiler chicken from the U.S. increased from about 9 million pounds in 1974 to about 20 million in 1975 and 55 million in 1976 as the price differential between U.S. and Canadian markets widened to offset import costs. However, considering relative production patterns in the two countries, the wider price differential, and hence the reasons for and implications of U.S. broiler imports, takes on a different perspective in 1975 than in 1976 (and to date in 1977).
- 3.8.3 In 1975, it would appear that imports were drawn into Canadian markets by the decline in Canadian output, particularly in Ontario and Quebec. Broiler production in 1975 appears to have been at relatively profitable levels for both producers and processors. (U.S. sources suggest that 1975 was one of the most profitable years ever experienced by the U.S. broiler industry.) Three provinces including Ontario and Quebec decreased production in 1975.
- 3.8.4 In 1976, production in both the United States and Canada increased sharply, with the increase in U.S. production sufficient to drop prices to below cost levels. This price decline has been transmitted to Canada regardless of the fact that the Canadian market in 1976, and to date in 1977, could probably have absorbed the increased Canadian production without returns declining to the industry to the extent that they have. Evidence of this can be gleaned from the fact that, whereas all provinces in Canada registered significant production increases in 1976, it has been mainly in those areas subject to import competition, particularly Ontario and Quebec, where industry returns have been driven to unprofitable levels.
- 3.9 Quota Values: In the same way that taxi licences acquire value because a limited number of them are issued, the right to produce commercial quantities of chickens also acquires a value that corresponds roughly to the amount by which the expected price of chickens to be produced exceeds the expected costs. The higher the expected "profit", the greater will be the amount of the quota value. New producers, or others wishing to increase their production, pay in some instances, substantial amounts for the right to produce a given number of birds or pounds of poultry meat per year. Actual quota values are difficult to estimate with accuracy, since in many instances quota is traded as part of a "package deal" when a producer sells his land, buildings and equipment to someone else. In some instances, the sale is made at a price considerably in excess of the cost of establishing a new production facility. This implies the presence of an implicit quota value that has become capitalized into the value of land and buildings. If quotas have to be purchased by a new producer or one who is enlarging his operation, they will become part of his contractual obligations and will represent a cost of production to him and will eventually be reflected in higher costs to the processor and final consumer.
- 3.9.1 Detailed information on quota values is difficult to obtain. In the past they appear to have traded at prices up to 7 dollars per bird of production capacity. Currently, quota values are not available for Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta. They appear to range in value from as low as a dollar per bird in the Maritimes to \$4.50 in British Columbia.



- 3.7.9 Production canadienne de poulets à griller: Le Tableau 9 montre l'évolution annuelle de la production de poulets à griller dans les provinces de 1972 à 1976 d'après la quantité de poulets éviscérés sous inspection. Par rapport à l'augmentation des importations de poulets en provenance des Etats-Unis, les variations de la production canadienne, particulièrement en Ontario et au Québec, de 1973 à 1975 et de 1975 à 1976 sont importantes.
- 3.8 De 1973 à 1975, les abattages de poulets à griller d'origine canadienne dans les établissements inspectés ont diminué d'environ 7% et la majeure partie de cette baisse s'est produite en 1975, en raison surtout de la diminution de 16% de la production du Québec cette année-là. En 1975, le nombre de poulets abattus en Ontario n'a été que légèrement inférieur à celui des deux années précédentes. Par contre les abattages ont considérablement augmenté dans toutes les provinces en 1976, de sorte que la production dans les établissements inspectés s'est accrue d'environ 14%.
- 3.8.1 Aux Etats-Unis, la production de poulets à griller a augmenté légèrement en 1974 et 1975 (1.7 et 0.6%) contrairement à celle du Canada qui a diminué de 7.2%. Toutefois, la production américaine s'est accrue de 12.5% en 1976.
- 3.8.2 Importations de poulets à griller en regard des tendances de la production au Canada et aux Etats-Unis: Les importations de poulets à griller en provenance des Etats-Unis, qui se chiffraient à environ 9 millions de livres en 1974, sont passées à près de 20 millions de livres en 1975 et à 55 millions en 1976, l'écart entre les prix sur les marchés canadien et américain s'élargissant au point de compenser les frais d'importation. Cependant, si l'on considère les tendances de la production dans les deux pays, l'élargissement de l'écart des prix et, partant, les raisons des importations de poulets à griller d'origine américaine et leurs conséquences, prennent une perspective différente en 1976 (et jusqu'ici en 1977) par rapport à 1975.
- 3.8.3 En 1975, il semblerait que c'est la baisse de la production canadienne, particulièrement en Ontario et au Québec, qui a amené les importations sur les marchés canadiens. Cette année-là la production de poulets à griller semble avoir été relativement rentable tant pour les producteurs que pour les transformateurs. (D'après des sources américaines, 1975 aurait été l'une des meilleures années qu'ait jamais connues le secteur du poulet à griller aux Etats-Unis.) Trois provinces, dont le Québec, ont connu une baisse de production en 1975.
- 3.8.4 En 1976, les Etats-Unis et le Canada ont considérablement accru leur production, à tel point qu'aux Etats-Unis les prix sont tombés au-dessous des coûts de production. Ce fléchissement des prix s'est répercuté au Canada malgré le fait que nous aurions probablement pu, en 1976 et jusqu'ici en 1977, écouler chez nous notre surcroît de production sans que les recettes du secteur diminuent au point où elles l'ont fait. La preuve en est que c'est surtout dans les régions où les importations créent des problèmes de concurrence, particulièrement l'Ontario et le Québec, que les recettes du secteur sont tombées au-dessous du seuil de rentabilité, alors que toutes les provinces du pays ont connu de fortes augmentations de production en 1976.





- 3.9.2 There are two methods of reducing quota values; one is to permit free entry into broiler production which is difficult in the presence of provincial marketing boards. The second method, which is the only practical one in the case of a supply management controlled industry, is to ensure that the pricing formula used to establish producer returns accurately reflects the production costs of efficient producers. Great care must be used to ensure that appropriate adjustments are made on time and that quota values are carefully monitored. The National Farm Products Marketing Council is working to minimize quota values with provincial support.
- 3.9.3 **Consumer Interests:** The consumption of poultry meat in Canada has increased steadily over the past several years from an average of 20 lbs. per person in 1960 to more than 35 lbs. in 1976. During the same period the importance of chicken has increased from providing 13 percent of the total meat consumed per person in 1960 to more than 16 percent in 1976. Canadian consumption of chicken and fowl amounted to more than 35 lbs. per person in 1976. In 1976 consumption of chicken in the U.S.A. was nearly 44 lbs. per person. Retail price comparisons between the two countries are shown in Table 10.
- 3.9.4 Consumers may reasonably be expected to have two specific interests respecting the marketing of chicken in Canada. One of these is the adequacy of supplies and the other is the question of price. There does not seem to be any evidence to suggest that adequacy of supply has been a problem for the consumer to date. In fact, the evidence does indicate that production and supplies have adjusted satisfactorily to meet domestic requirements. Furthermore, very substantial supplies are available from the U.S.A.
- 3.9.5 While producer prices have been quite stable from 1973 to the present (Table 11), prices to consumers have varied more widely (Table 10). In the last two or three years there has been a considerable amount of "specialling" and "loss leading" of broilers in Canadian markets. Specials involve pricing at below normal retail prices while loss leaders are at prices below wholesale price levels.
- 3.9.6 As examples of "specialling" in the Toronto market, it can be observed that there was a considerable number of specials of frozen broilers during 1975. During the weeks of more intensive specialling from August to December 1976, prices ranged as low as 30 cents per pound below the average retail price with the more normal range for low-priced specials being 20-25 cents below. Specialling in the last half of 1976 was accompanied by lowered "normal" retail prices. It is perhaps worth noting that apparent disappearance of chicken in Ontario increased by about 10 percent in the third quarter and about 17 percent in the last quarter of 1976.
- 3.9.7 On the basis of import figures discussed earlier, it may be assumed that a considerable portion of the specials on fresh broilers were based on chickens imported from the United States. Consumers appear to have benefited in the short run from the combination of the general price constraint occurring due to the availability of imports and the frequency of "specialling".



Tableau 9. Volume des éviscérations de poulet inspectées, par province, de 1972 à 1976 (en millions de livres)

|                      | 1972  | Taux de<br>variation | 1973  | Taux de<br>variation | 1974  | Taux de<br>variation | 1975  | Taux de<br>variation | 1976  | Taux de<br>variation |
|----------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|
| Colombie-Britannique | 54.2  | +14.6                | 58.9  | + 8.7                | 57.0  | - 3.2                | 52.9  | - 7.2                | 61.9  | + 7.0                |
| Alberta              | 38.1  | +14.4                | 44.2  | +16.0                | 36.8  | -16.7                | 39.6  | + 7.6                | 46.2  | +16.7                |
| Saskatchewan         | 12.4  | + 4.2                | 14.4  | +16.1                | 13.1  | - 9.0                | 14.1  | + 7.6                | 15.8  | +12.1                |
| Manitoba             | 24.2  | +14.7                | 26.0  | + 7.4                | 24.8  | - 4.6                | 24.8  | 0                    | 28.8  | +16.1                |
| Ontario              | 218.0 | + 3.7                | 219.4 | + 0.6                | 227.2 | + 3.6                | 218.7 | - 3.7                | 244.6 | +11.8                |
| Québec               | 249.5 | + 7.4                | 247.9 | - 0.6                | 246.4 | - 0.6                | 206.7 | -16.1                | 237.5 | +14.9                |
| Maritimes            | 34.9  | 15.5                 | 40.6  | +16.3                | 39.9  | - 1.7                | 43.3  | + 8.5                | 48.7  | +12.5                |
| Canada               | 633.9 | 7.7                  | 650.0 | + 2.5                | 648.4 | - 0.3                | 603.4 | - 6.9                | 688.3 | +14.0                |



Table 10 - Estimates of Comparative Urban Retail Prices of Chicken in Canada and U.S.A.  
(Prices assume parity between U.S. and Canadian dollar)

|                           | Aug.<br>1974 | Dec.<br>1974 | Mar.<br>1975 | July<br>1975 | Oct.<br>1975 | Jan.<br>1976 | Apr.<br>1976 | June<br>1976 | Sept.<br>1976 | Oct.<br>1976 | Nov.<br>1976 | Jan.<br>1977 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| - dollars per pound -     |              |              |              |              |              |              |              |              |               |              |              |              |
| Canada (14 cities)        | .774         | .789         | .816         | .882         | .989         | .977         | .909         | .889         | .871          | .879         | .844         | .864         |
| U.S.A. (56 cities)        | .535         | .604         | .588         | .683         | .669         | .638         | .607         | .620         | .594          | .567         | .544         | .546         |
| Ottawa                    | .850         | .705         | .786         | .858         | .979         | .989         | .896         | .863         | .728          | .780         | .819         | .788         |
| Washington                | .574         | .590         | .572         | .639         | .625         | .598         | .619         | .571         | .568          | .462         | .505         | .525         |
| Montreal                  | .789         | .732         | .819         | .884         | .970         | .957         | .856         | .842         | .863          | .889         | .853         | .849         |
| Boston                    | .585         | .643         | .618         | .766         | .742         | .686         | .649         | .681         | .682          | .642         | .620         | .610         |
| Vancouver                 | .827         | .922         | .937         | .951         | 1.028        | 1.023        | 1.019        | 1.019        | 1.021         | 1.010        | 1.009        | 1.019        |
| San Francisco-<br>Oakland | .579         | .651         | .596         | .725         | .708         | .650         | .647         | .686         | .627          | .624         | .594         | .615         |
| Seattle                   |              |              |              |              |              |              |              |              | .683          | .687         | .666         | .692         |
| Toronto                   | .710         | .790         | .770         | .908         | 1.010        | .962         | .881         | .839         | .796          | .804         | .734         | .771         |
| Detroit                   | .506         | .594         | .567         | .651         | .678         | .641         | .588         | .602         | .574          | .545         | .482         | .508         |
| Winnipeg                  |              |              |              |              |              |              |              |              |               | .886         | .886         | .913         |
| Minneapolis-<br>St. Paul  |              |              |              |              |              |              |              |              |               | .549         | .548         | .527         |





3.9 Valeur des contingents: Autant certains permis prennent de la valeur parce qu'on n'en délivre qu'un nombre limité, autant le droit de produire des quantités commerciales de poulet acquiert de la valeur à mesure que s'accroît la marge entre le prix prévu des poulets qui seront produits et le coût prévu de leur production. Plus le "profit" escompté est élevé, plus la valeur du contingent augmente. Les nouveaux producteurs, où ceux qui veulent accroître leur production, paient, dans certains cas, des sommes considérables pour obtenir le droit de produire une quantité donnée d'oiseaux ou de livres de volaille par année. Il est difficile de déterminer avec précision la valeur réelle des contingents, car dans bien des cas ils sont inclus dans une offre globale lorsqu'un producteur vend à un autre ses terres, ses bâtiments et son matériel. Il arrive parfois que le montant de la vente excède de beaucoup le coût d'établissement d'une nouvelle installation d'élevage. On peut en déduire que le vendeur tient alors compte de la valeur implicite de son contingent lorsqu'il fixe le prix de ses terres et de ses bâtiments. Dans un système où les nouveaux producteurs et ceux qui désirent accroître leur production doivent acheter des contingents, ceux-ci ajoutent à leurs obligations contractuelles et augmentent leurs coûts de production, de sorte que finalement le produit revient plus cher aux transformateurs et aux consommateurs.

3.9.1 Il est difficile d'obtenir des renseignements détaillés sur la valeur des contingents. Dans le passé, leur valeur d'échange aurait, semble-t-il, atteint jusqu'à \$7 pour une capacité de production équivalant à un poulet. Actuellement on ne connaît pas la valeur des contingents en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta. Il semble qu'elle varie entre aussi peu que un dollar par poulet dans les Maritimes et \$4.50 en Colombie-Britannique.

3.9.2 Il existe deux façons de réduire la valeur des contingents. La première consiste à permettre le libre accès à la production de poulets à griller, ce qui est difficile vu l'existence d'offices de commercialisation et la deuxième, la seule qui soit compatible avec un système de gestion des approvisionnements, consiste à garantir que la formule de fixation des prix sur laquelle on se base pour déterminer les recettes des producteurs correspond exactement aux coûts de production des producteurs efficaces. Il faut prendre bien soin de s'assurer que les ajustements appropriés sont faits au bon moment et que la valeur des contingents est soigneusement surveillée. Le Conseil national de commercialisation des produits de ferme s'applique actuellement à réduire le plus possible la valeur des contingents, et ce avec l'appui des provinces.

3.9.3 Intérêts des consommateurs: Au Canada, la consommation de volaille s'est constamment accrue ces dernières années, passant de 20 lb en moyenne par habitant en 1960 à plus de 35 lb en 1976. Au cours de la même période, la part de la consommation totale de viande que représente le poulet est passée de 13 à un peu plus de 16%. La consommation canadienne de poulet et de poule s'est chiffrée à plus de 35 lb par habitant en 1976. Cette année-là la consommation de poulet aux Etats-Unis s'est élevée à près de 44 lb par habitant. On trouvera au Tableau 10 un relevé comparatif des prix de détails dans les deux pays.



Table 11 - Average Prices for Broiler Chickens, Live to Producer (under 5 lbs.)

|             | B.C.              | Alta. | Sask. | Man. | Ont. | Que. | N.S. |
|-------------|-------------------|-------|-------|------|------|------|------|
|             | - cents per lb. - |       |       |      |      |      |      |
| 1972        | 22.8              | 22.7  | n.a.  | 21.7 | 22.2 | 21.3 | 23.1 |
| 1973        | 30.7              | 30.3  | n.a.  | 29.6 | 31.6 | 29.4 | 32.7 |
| 1974        | 35.8              | 35.5  | 35.8  | 34.1 | 34.3 | 32.0 | 36.7 |
| <u>1975</u> |                   |       |       |      |      |      |      |
| Jan.-Mar.   | 35.5              | 35.0  | 34.7  | 33.1 | 34.1 | 32.2 | 36.4 |
| Apr.-June   | 35.6              | 35.0  | 34.5  | 33.1 | 34.8 | 33.0 | 36.3 |
| July-Sept.  | 35.7              | 36.1  | 35.4  | 34.8 | 35.6 | 34.9 | 36.9 |
| Oct.-Dec.   | 37.4              | 37.5  | 36.8  | 36.0 | 36.0 | 35.7 | 38.0 |
| <u>1976</u> |                   |       |       |      |      |      |      |
| Jan.-Mar.   | 37.5              | 37.5  | 36.8  | 36.0 | 34.7 | 34.0 | 37.4 |
| Apr.-June   | 37.9              | 37.5  | 35.5  | 34.0 | 33.6 | 31.3 | 35.5 |
| July-Sept.  | 38.1              | 36.7  | 36.4  | 34.7 | 35.5 | 33.1 | 38.1 |
| Oct.-Dec.   | 38.1              | 36.0  | 35.8  | 33.6 | 33.9 | 32.3 | 37.7 |
| <u>1977</u> |                   |       |       |      |      |      |      |
| Jan.-Mar.   | 38.1              | 36.0  | 35.0  | 33.0 | 33.0 | 32.0 | 36.7 |

3.9.8 Potential Effects of Salmonella Prevention Program on Broiler Production Costs: It has been proposed by the Department of Health and Welfare to implement a program to significantly reduce the level of salmonella in chicken marketed in Canada. It should be realized that if this program were to be put into effect it would have the result of increasing costs at all levels of the chicken production process in this country. It follows that the competitive position of the Canadian poultry industry would be worsened unless the United States were to implement a similar program.

#### 4.0 Alternatives

##### 4.1 (1) Take no action.

##### Advantages

(a) Consumers would be able to benefit from lower priced chicken meat in the short run to the extent that imports would exert a significant downward pressure on domestic prices especially when the U.S. broiler industry is undergoing an expansionary phase.

(b) International trade problems with the United States on this commodity would be avoided.

##### Disadvantages

(a) Producer incomes particularly in Quebec and Ontario would be further eroded and production would be discouraged. Producers and provinces may be expected under these circumstances to take some type of action to resolve their problems.

(b) At least one and more likely several large processors will go out of business in order to reduce their losses.



Tableau 10. Comparaison des prix de détails du poulet dans certaines villes du Canada et des Etats-Unis (sans égard au taux de change)

|   | - dollars par livre - |              |              |               |              |               |               |              |               |              |              |               |
|---|-----------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
|   | Août<br>1974          | Déc.<br>1974 | Mars<br>1975 | Juil.<br>1975 | Oct.<br>1975 | Janv.<br>1976 | Avril<br>1976 | Juin<br>1976 | Sept.<br>1976 | Oct.<br>1976 | Nov.<br>1976 | Janv.<br>1977 |
| Canada (14 villes)<br>E.-U. (56 villes) | .774                  | .789         | .816         | .882          | .989         | .977          | .909          | .889         | .871          | .879         | .844         | .864          |
|   | .535                  | .604         | .588         | .683          | .669         | .638          | .607          | .620         | .594          | .567         | .544         | .546          |
| Ottawa                                  | .850                  | .705         | .786         | .858          | .979         | .989          | .896          | .863         | .728          | .780         | .819         | .788          |
| Washington                              | .574                  | .590         | .572         | .639          | .625         | .598          | .619          | .571         | .568          | .462         | .505         | .525          |
| Montréal                                | .789                  | .732         | .819         | .884          | .970         | .957          | .856          | .842         | .863          | .889         | .853         | .849          |
| Boston                                  | .585                  | .643         | .618         | .766          | .742         | .686          | .649          | .681         | .682          | .642         | .620         | .610          |
| Vancouver                               | .827                  | .922         | .937         | .951          | 1.028        | 1.023         | 1.019         | 1.019        | 1.021         | 1.010        | 1.009        | 1.019         |
| San Francisco-<br>Oakland               | .579                  | .651         | .596         | .725          | .708         | .650          | .647          | .686         | .627          | .624         | .594         | .615          |
| Seattle                                 |                       |              |              |               |              |               |               |              | .683          | .687         | .666         | .692          |
| Toronto                                 | .710                  | .790         | .770         | .908          | 1.010        | .962          | .881          | .839         | .796          | .804         | .734         | .771          |
| Détroit                                 | .506                  | .594         | .567         | .651          | .678         | .641          | .588          | .602         | .574          | .545         | .482         | .508          |
| Winnipeg                                |                       |              |              |               |              |               |               |              |               | .886         | .886         | .913          |
| Minneapolis-<br>St. Paul                |                       |              |              |               |              |               |               |              |               | .549         | .548         | .527          |





(c) Provincial governments, particularly Ontario and Quebec, would be most dissatisfied if no action were to be taken since not only are they the largest producing provinces but their producers and processors have been the most severely affected by the recent heavy imports of low-priced chicken.

(d) It would be extremely difficult to explain to Canadian producers why they should have to compete with imports of broilers or other chicken from the United States when they are being produced below costs of production, as indicated by the United States Department of Agriculture's own figures.

(e) Interprovincial tensions resulting from attempts by one province to capture the market of another would still be present and there would be no effective mechanism to allow for market sharing on a national basis.

(f) As noted previously, two sets of hearings have been held by the National Farm Products Marketing Council in response to the submissions made by the Canadian Broiler Council. At the last set of hearings it was established that a majority of producers were in favor of a national marketing plan, thus meeting one of the necessary conditions for establishing a national marketing plan. While it is true that there is a nice distinction in logic between a necessary and a sufficient condition, producers and their organizations are unlikely to be convinced that a necessary condition is not of itself sufficient.

- 4.2 (2) Temporary Border Action under GATT, Article XIX, is possible in the event that a product is being imported in "such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to domestic producers".

#### Advantages

(a) Action could be taken quickly to impose either a surtax or a quota to solve chicken producers' short-term problems of high volume low-priced imports.

(b) Government would be seen to be taking action rapidly.

(c) From the point of view of the Government's food strategy, the temporary nature of the action might be construed to be advantageous.

#### Disadvantages

(a) Would result in a demand for compensation from U.S.A. (It is not certain that U.S.A. would be granted compensation under GATT).

(b) Consumers would be expected to object to resultant higher prices for chicken.

(c) Would leave longer term problems such as those relating to market sharing among provinces unresolved.

(d) Since the action would be temporary, neither processors nor producers would be encouraged to make longer term investments to increase the efficiency of the industry.

(e) Most provincial governments with the possible exception of Alberta would regard this type of alternative as less than satisfactory since they have given their support to a national supply management program with permanent border controls.



3.9.4 On peut raisonnablement s'attendre que les consommateurs s'intéressent plus particulièrement à deux aspects de la commercialisation du poulet; le volume des approvisionnements et la question du prix. Rien ne semble indiquer que les consommateurs ont eu, jusqu'ici, à souffrir de pénuries de poulet. Les faits prouvent, au contraire, que la production et les approvisionnements ont assez bien répondu aux besoins intérieurs. De plus, il est toujours possible d'importer au besoin des stocks importants des Etats-Unis.

3.9.5 Les prix à la production sont restés relativement stables depuis 1973 (Tableau 11), mais les prix à la consommation ont affiché d'assez fortes variations (Tableau 10). Au cours des deux ou trois dernières années les ventes à rabais et même à perte visant à attirer la clientèle se sont multipliées sur les marchés canadiens du poulet à griller. On entend par rabais la vente d'un produit à un prix inférieur au prix de détail et par vente à perte son écoulement à un prix inférieur au prix de gros.

Tableau 11. Prix à la production moyens des poulets à griller sur le marché en vif (moins de 5 lb)

|             | C.-B.               | Alb. | Sask. | Man. | Ont. | Qué. | N.-E. |
|-------------|---------------------|------|-------|------|------|------|-------|
|             | - cents par livre - |      |       |      |      |      |       |
| 1972        | 22.8                | 22.7 | n.a.  | 21.7 | 22.2 | 21.3 | 23.1  |
| 1973        | 30.7                | 30.3 | n.a.  | 29.6 | 31.6 | 29.4 | 32.7  |
| 1974        | 35.8                | 35.5 | 35.8  | 34.1 | 34.3 | 32.0 | 36.7  |
| <u>1975</u> |                     |      |       |      |      |      |       |
| Janv.-mars  | 35.5                | 35.0 | 34.7  | 33.1 | 34.1 | 32.2 | 36.4  |
| Avril-juin  | 35.6                | 35.0 | 34.5  | 33.1 | 34.8 | 33.0 | 36.3  |
| Juil.-sept. | 35.7                | 36.1 | 35.4  | 34.8 | 35.6 | 34.9 | 36.9  |
| Oct.-déc.   | 37.4                | 37.5 | 36.8  | 36.0 | 36.0 | 35.7 | 38.0  |
| <u>1976</u> |                     |      |       |      |      |      |       |
| Janv.-mars  | 37.5                | 37.5 | 36.8  | 36.0 | 34.7 | 34.0 | 37.4  |
| Avril-juin  | 37.9                | 37.5 | 35.5  | 34.0 | 33.6 | 31.3 | 35.5  |
| Juil.-sept. | 38.1                | 36.7 | 36.4  | 34.7 | 35.5 | 33.1 | 38.1  |
| Oct.-déc.   | 38.1                | 36.0 | 35.8  | 33.6 | 33.9 | 32.3 | 37.7  |
| <u>1977</u> |                     |      |       |      |      |      |       |
| Janv.-mars  | 38.1                | 36.0 | 35.0  | 33.0 | 33.0 | 32.0 | 36.7  |

3.9.6 Comme exemple de vente à rabais, on se souviendra qu'une quantité importante de poulets à griller congelés a été écoulée de cette façon sur le marché de Toronto en 1975. Durant les semaines où les rabais se sont multipliés, soit d'août à décembre 1976, les prix sont descendus jusqu'à 30 c. la livre au-dessous du prix de détail moyen; normalement ces prix spéciaux sont inférieurs de 20 à 25 c. au prix de détail. Durant le dernier semestre de 1976, on a assisté à une réduction parallèle des prix de détail "normaux". Il peut être utile de noter que la consommation apparente de poulet en Ontario s'est accrue respectivement de 10% et de 17% pendant les troisième et quatrième trimestres de 1976.



(f) If surtax action were to be used under this alternative, it would be in effect for only 180 days unless legislation was passed to extend it.

- 4.3 (3) Raise the level of tariff on poultry on a permanent basis as provided for under GATT, Article XXVIII.

Advantages

(a) This would provide permanent protection against low cost imports from the United States.

(b) Since it does not embody quantitative restrictions on trade, it might be more acceptable to U.S.A. than quotas.

Disadvantages

(a) Prices would be raised permanently to consumers and they could be expected to object.

(b) It would be difficult to act rapidly on this matter since it would involve notification of GATT and protracted negotiations with the United States.

(c) Canada would have to grant equivalent trade concessions in another area.

(d) Would not meet the expectations of producers or provinces.

- 4.4 (4) Stabilization under the Agricultural Stabilization Act.

Advantages

(a) Calculations, Annex 3, indicate that it would be possible to establish a stabilization program for chicken broilers at a relatively moderate Treasury cost. If provincial boards were permitted to continue to control production, the cost of such a program at 100 percent of the previous 5-year average price adjusted for cost changes could be met on an actuarially sound basis for about .73 percent of gross receipts. If production were to be allowed to vary as it did before the establishment of the boards, the cost of such a program would be about 1.9 percent of gross receipts. For the industry as a whole, including both broiler and roaster chickens, these costs would amount to \$2.5 million to \$6.5 million per year.

These costs could be reduced somewhat by border control as permitted under the Export and Imports Permits Act.

(b) Consumer prices would be expected to be lower than they would be under the types of border action contemplated in the previous two alternatives.

(c) Action could be taken relatively rapidly.

(d) If complementary border action was not taken in conjunction with this alternative, international relations' problems would be relatively minimal under this alternative.

Disadvantages

(a) This alternative would increase Treasury costs in a period of restraint in government spending.

(b) Elements of supply control might be required to keep costs at reasonable levels with the result that tensions might be increased between provinces and the Federal Government.





3.9.7 D'après les chiffres déjà mentionnés sur les importations, on peut supposer qu'une forte proportion des rabais offerts sur le poulet frais sont attribuables aux importations. A court terme, il semble que les consommateurs aient bénéficié du double effet du fléchissement général des prix dû aux importations et de la fréquence des ventes à rabais.

3.9.8 Effets éventuels du Programme de prévention de la salmonellose sur les coûts de production des poulets à griller:  
Le ministère de la Santé et du Bien-être social a proposé la mise sur pied d'un programme visant à réduire sensiblement le niveau d'infection par les salmonelles dans le poulet mis au marché au Canada. On doit reconnaître en effet que si ce programme était appliqué, il entraînerait un accroissement de nos coûts de production à tous les niveaux, ce qui affaiblirait encore davantage la position concurrentielle du secteur canadien de la volaille, à moins que les Etats-Unis ne mettent sur pied un programme analogue.

#### 4. Les options

4.1 (1) Maintenir le statu quo.

##### Avantages

(a) Les consommateurs jouiraient à court terme de poulet à bon marché, dans la mesure où les importations exerceraient une pression à la baisse importante sur les prix intérieurs, particulièrement dans les phases d'expansion du secteur américain.

(b) On éviterait les problèmes d'échange international avec les Etats-Unis, sur ce produit.

##### Inconvénients

(a) Comprimerait davantage les revenus des producteurs, en particulier au Québec et en Ontario, et servirait de facteur de dissuasion à la production. On peut s'attendre que dans ces circonstances les producteurs et les provinces prendraient des mesures pour régler leurs problèmes.

(b) Au moins un, et vraisemblablement plusieurs gros transformateurs, seront acculés à la faillite.

(c) Les gouvernements provinciaux, particulièrement ceux de l'Ontario et du Québec, verraient d'un très mauvais oeil qu'aucune mesure ne soit prise, puisque non seulement ils représentent les principales provinces productrices, mais ce sont leurs producteurs et leurs transformateurs qui ont été le plus durement touchés par le niveau élevé des récentes importations de poulet à vil prix.

(d) Il serait très difficile d'expliquer aux producteurs canadiens pourquoi ils devraient avoir à soutenir la concurrence de poulet à griller ou d'autres types de poulet importés des Etats-Unis, et produits en deça des coûts de production, comme le montrent les propres chiffres du ministère de l'Agriculture de ce pays.

(e) Les tensions interprovinciales résultant des initiatives d'une province pour s'emparer du marché d'une autre province persisteraient, et il n'y aurait pas de mécanisme efficace de partage équitable du marché à l'échelle nationale.



(c) Adequate levels of support from a producer perspective would be expected to be above 100 percent of the previous 5-year average price adjusted for changes in cash costs. This might well be considered to be a trend-setting precedent for producers of other commodities with consequent pressure for increased support for them.

(d) Producers of chicken have not favored this approach and would prefer to see their returns come from a marketplace in which they do not have to face what they regard as unfair competition from low-priced imports.

(e) Producers have been expecting that the Government will permit them to form a national supply management agency and they appear to consider that it would be more likely to assure adequate returns than a stabilization program.

4.5 (5) A National Plan and the Establishment of a National Chicken Marketing Agency with Supply Control Powers and Complementary Quantitative Border Control Measures.

Advantages

(a) The plan proposal as submitted by the Canadian Broiler Council and modified by the National Farm Products Marketing Council is a mechanism which if implemented with care and good judgment could provide not only stability and security of producer returns but also fair and reasonable prices to consumers.

(b) Through careful co-ordination and integration of the activities of provincial boards, a number of potential sources of tension and conflict among them would be reduced.

(c) Producers, particularly in Quebec and Ontario, who have been experiencing losses for some time and who have been actively encouraging the formation of a national chicken marketing agency can be expected to believe that the Government has acted in their interest and in the interest of the industry if a national marketing agency is formed. The Government will be perceived by producers as having fulfilled what producers consider to be the intent of the National Farm Products Marketing Agencies Act.

(d) With the probable exception of Alberta, provincial governments will favor the formation of a national chicken marketing agency.

Disadvantages

(a) Consumer representatives may be expected to oppose the formation of a national agency on the grounds that it, together with border controls, may be expected to increase the costs of chicken. A good deal of this type of criticism could be dealt with by assurances that the pricing formula to be used will be based on the production costs of efficient producers.

(b) The border control measures contemplated may be expected to meet with considerable opposition from the United States since both President Carter and Senator Talmadge (Chairman of the Senate Committee on Agriculture) are from Georgia, the second largest producer of broilers in the United States. Furthermore, it should be noted that although import quotas are permitted under Article XI of the GATT "when necessary to the enforcement of government measures which operate: to restrict the quantities of a domestic product which can be marketed or produced"... "Such quotas shall not be such as to reduce the



(f) Comme on l'a déjà mentionné, le Conseil national de commercialisation des produits de ferme a tenu deux séries d'audiences en réponse aux propositions faites par le Conseil canadien du poulet à griller. La dernière série a établi qu'une bonne proportion des producteurs était en faveur d'un plan national de commercialisation, satisfaisant par là l'une des conditions nécessaires à l'implantation d'un tel plan. S'il est vrai qu'il existe une subtile distinction logique entre condition nécessaire et condition suffisante, il est peu probable que les producteurs et leurs organismes soient convaincus qu'une condition nécessaire n'est pas en elle-même suffisante.

- 4.2 (2) En vertu de l'article XIX du GATT, l'imposition de mesures tarifaires temporaires est possible au cas où un produit est importé "en quantités tellement accrues et à des conditions telles qu'il porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux".

#### Avantages

(a) Des mesures pourraient être prises rapidement en vue d'imposer une surtaxe ou un contingent destiné à résoudre les problèmes à court terme des producteurs de poulet submergés par un afflux d'importations à vil prix.

(b) Le gouvernement pourrait prendre rapidement les mesures qui s'imposent.

(c) Dans le cadre de la politique alimentaire du gouvernement, la nature temporaire de cette mesure pourrait être considérée comme avantageuse.

#### Inconvénients

(a) Provoquerait une demande de compensation des Etats-Unis (il n'est pas sûr que les Etats-Unis se la voient accorder dans le cadre du GATT).

(b) Il est à prévoir que le consommateur s'opposerait à la hausse des prix du poulet qu'en résulterait.

(c) Laisserait en suspens les problèmes à plus long terme, comme ceux qui touchent le partage du marché entre les provinces.

(d) N'étant que temporaire, cette mesure ne serait pas de nature à inciter les transformateurs et les producteurs à investir à plus long terme pour accroître l'efficacité de l'économie du poulet.

(e) La plupart des gouvernements provinciaux, à l'exception peut-être de l'Alberta, accepteraient mal ce type de solution puisqu'ils ont déjà signifié leur appui à un programme national de gestion des approvisionnements, assorti de contrôles permanents aux frontières.

(f) En cas d'imposition d'une surtaxe, elle ne pourrait avoir effet que pendant 180 jours, à moins d'une loi spéciale pour la prolonger.

- 4.3 (3) Relever, de façon permanente, le niveau des tarifs imposés sur l'importation de la volaille, comme le prévoit l'article XXVII du GATT.





proportion of imports to domestic production below what it would have been in the absence of restrictions." The United States may be expected to seek compensation for the impairment of the tariff concession granted by Canada to the United States in past negotiations. It is to be expected that the amount of compensation that will be sought will be closely related to the degree to which the United States considers its access to the Canadian market to have been impaired.

#### 5.0 Financial Considerations

Alternative 1 presents no new costs to government; neither do Alternatives 2 and 3.

Alternative 4, Stabilization, has estimated annual costs of between \$2.5 million and \$6.5 million. The lower figure represents an estimate of annual costs in the presence of supply control operated by provincial boards while the higher figure represents costs without supply controls. The 5th Alternative implies costs of \$100 thousand representing a grant to the agency to meet start-up costs.

#### 6.0 Federal-Provincial Relations Considerations

Provinces as represented by their appointed marketing boards and provincial officials and Ministers have been consulted on this proposal on several occasions. As noted previously, all provinces with the exception of Alberta have supported the formation of a National Chicken Marketing Agency. Provinces have not been consulted on the other alternatives with the exception of the first alternative, which they do not favor. It is expected that provinces would favor action which would provide effective protection of producer incomes and resolve the issues of market sharing.

#### 7.0 International Relations Considerations

The basic issues of international relations are with the United States. At present, as a result of past negotiations, we have a bound tariff of 12.5 percent on eviscerated poultry coming from the U.S.A. If Canada takes any action which in the view of the United States impairs their access to the Canadian market, they can be expected to demand compensation in some other area.

Three possible types of border action are considered in this document which are:

Action under GATT, Article XI, which permits the application of quotas on imports in support of domestic supply management programs. Imports under these circumstances are supposed to be at a level which maintains the proportion of imports to domestic production to what it would have been in the absence of a quota. The reaction of the United States to the imposition of quotas on broiler imports will depend to a very large degree on the generosity of the quota that is granted. While the United States did not press the matter of compensation at the time of the imposition of quotas on eggs and turkeys, they may be expected to ask for compensation in the case of broiler quotas because of the political issues involved in the United States.

GATT Article XIX permits short-term action to prevent losses to domestic producers resulting from increased imports of a particular commodity. The action can be either restriction of imports or a surtax on imports. While this action is permitted under GATT, it does not exclude the possibility of a demand for compensation which may have to be paid.



#### Avantages

(a) Cette mesure assure une protection permanente contre les importations à vil prix en provenance des Etats-Unis.

(b) Puisqu'elle ne comporte pas de restrictions commerciales quantitatives, elle pourrait être plus acceptable aux Etats-Unis que le contingentement.

#### Inconvénients

(a) Les prix à la consommation seraient eux aussi relevés de façon permanente, et il y a bien des chances que le consommateur s'y oppose.

(b) Il serait difficile d'agir rapidement dans cette affaire puisque cette mesure supposerait un préavis au GATT et de longues négociations avec les Etats-Unis.

(c) Le Canada serait dans l'obligation de faire des concessions commerciales équivalentes dans un autre domaine.

(d) Ne répondrait pas aux attentes des producteurs ou des provinces.

#### 4.4 (4) Stabilisation des prix au titre de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles.

#### Avantages

(a) Les calculs figurant à l'Annexe 3 montrent qu'il serait possible d'établir un programme de stabilisation des prix des poulets à griller à un coût relativement modeste pour le Conseil du Trésor. Si on conserve aux offices provinciaux les pouvoirs de réglementer la production, le coût d'un tel programme portant sur 100% de la moyenne des prix des 5 années précédentes, indexé sur les coûts de production, pourrait être acquitté sur une base actuarielle solide pour environ 0.73% des recettes brutes. D'autre part, si la production devait varier comme elle le faisait avant la création des offices, le coût d'un programme de ce genre serait d'environ 1.9% des recettes brutes. Pour l'ensemble du secteur, y compris les poulets à griller et à rôtir, les coûts se situeraient entre 2.5 et 6.5 millions de dollars par année.

Ces coûts seraient quelque peu réduits par un contrôle à l'entrée, autorisé par la Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

(b) Les prix à la consommation seraient plus faibles que dans le cadre des types de contrôles à la frontière envisagés dans les deux options précédentes.

(c) Les mesures nécessaires pourraient être réalisées assez rapidement.

(d) Si des mesures complémentaires de contrôle aux frontières ne sont pas prises en même temps que cette solution, les problèmes de relations internationales devraient être relativement bénins.



Under GATT, Article XXVIII, a new tariff level can be negotiated. However, this presumes automatically that the increases in tariff will have to be paid for by Canadian concessions in other areas.

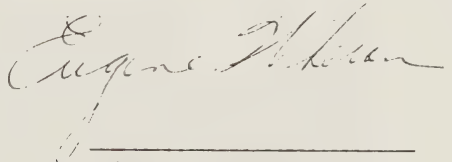
#### 8.0 Interdepartmental Consultation

Other Departments have been consulted and an interdepartmental meeting has been held. Written comments have been received from the Departments of Industry, Trade and Commerce, Finance, Consumer and Corporate Affairs, and the Privy Council Office, on an earlier draft of this discussion paper. These comments have been taken into account in the preparation of this discussion paper. Further interdepartmental discussion has been held.

#### 9.0 Summary

As provided for in the National Farm Products Marketing Agencies Act, hearings have been held subsequent to the receipt of a proposal to form a national chicken marketing agency. The proposal was submitted to The National Farm Products Marketing Council by the Canadian Broiler Council. At the hearings it was established that the majority of producers are in favor of a national chicken marketing agency. The amount of chicken imported into Canada increased dramatically in 1976 at least in part as a consequence of the U.S.A. broiler industry being on an expansionary phase and producing at below costs of production. Broiler growers in Ontario and Quebec have seen their incomes reduced drastically. In Quebec producers are currently making significant losses. Producers in some other provinces may be earning reasonable incomes from chicken production. Some processors in Ontario have suffered large losses and are unwilling to continue to process chickens much longer. Significant border protection is provided to the industry at present. Of the five alternative courses of action examined, four imply border action that would impair bound tariffs negotiated with the United States on previous occasions.

The alternatives examined include border action to negotiate a higher tariff level under GATT, Article XXVIII; import quotas under GATT Article XI in conjunction with a national chicken marketing agency; and emergency action, either surtax or quotas, under GATT Article XIX. A price stabilization deficiency program is also examined.



---

Minister of Agriculture





### Inconvénients

(a) Cette possibilité accroîtrait les coûts engagés par le Conseil du Trésor, en cette période de restrictions budgétaires.

(b) Certains éléments de contrôle des approvisionnements pourraient être nécessaires pour maintenir les coûts à des niveaux raisonnables, ce qui risquerait d'aviver les tensions entre les provinces et le gouvernement fédéral.

(c) Pour le producteur, il faudrait que les niveaux de soutien des prix soient supérieurs à 100% de la moyenne des prix des 5 années précédentes, indexée sur l'évolution des coûts en espèces. Cela risquerait d'établir un précédent décisif pour les producteurs d'autres denrées, qui eux aussi réclameraient plus d'aide.

(d) Certains producteurs de poulets ne présentent pas cette approche et préféreraient que leurs recettes proviennent d'un marché où ils n'aient pas à subir ce qu'ils considèrent comme une concurrence déloyale de la part d'importations à vil prix.

(e) Les producteurs attendent du gouvernement l'autorisation de créer un office national de gestion des approvisionnements, et il semble bien qu'ils estiment un organisme de cette nature plus à même de leur assurer des recettes suffisantes qu'un programme de stabilisation des prix.

- 4.5 (5) Un plan national de commercialisation et la création d'un office national de commercialisation du poulet habilité à contrôler les approvisionnements, et des mesures complémentaires de contrôle quantitatif à la frontière.

### Avantages

(a) Le projet de plan présenté par le Conseil canadien du poulet à griller et modifié par le Conseil national de commercialisation des produits de ferme est un mécanisme qui, appliqué avec soin et discernement, pourrait assurer non seulement la stabilité et la garantie des recettes à la production, mais également des prix équitables et raisonnables à la consommation.

(b) La coordination et l'intégration minutieuse des activités des offices provinciaux de commercialisation seraient de nature à aplanir un certain nombre de sources potentielles de tension et de conflit entre eux.

(c) La formation d'un office national mènerait les producteurs, en particulier ceux du Québec et de l'Ontario, qui ont subi des pertes depuis quelque temps et qui militent en faveur d'un office national de commercialisation du poulet, à voir dans le geste du gouvernement la volonté de défendre leurs intérêts et ceux du secteur dans son ensemble. Le gouvernement sera ainsi perçu par les producteurs comme ayant réalisé ce qu'ils considèrent comme étant l'esprit de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme.



(d) A l'exception probable de l'Alberta, les gouvernements provinciaux appuieront la création d'un office national de commercialisation du poulet.

#### Inconvénients

(a) Il est possible que les représentants des consommateurs s'opposent à la création d'un office national arguant que l'institution de cet organisme, de concert avec les contrôles à la frontière, risquerait de hausser le prix du poulet. Une bonne partie de ces critiques tomberait si on établissait clairement que la formule de fixation des prix utilisée serait basée sur les coûts de production des meilleurs producteurs.

(b) Il se peut que les mesures de contrôle envisagées se heurtent à une vive opposition de la part des Etats-Unis, puisque le Président Carter et le sénateur Talmadge (président du Comité sénatorial sur l'agriculture) sont tous deux originaires de la Géorgie, deuxième producteur de poulets à griller du pays. Ajoutons que même si l'article XI du GATT autorise l'imposition de contingents à l'importation "quand ils sont nécessaires à l'application de mesures gouvernementales ayant pour effet de restreindre la quantité du produit national qui peut être mise en vente ou produite"... "de tels contingents ne doivent pas être de nature à réduire la proportion des importations par rapport à la production nationale en deçà de ce qu'elle aurait été en l'absence de restrictions." Il est à prévoir que les Etats-Unis cherchent à obtenir une indemnisation pour la diminution des concessions tarifaires qui leur avaient été accordées par le Canada au cours de négociations précédentes. Il y a donc tout lieu de penser que le montant de l'indemnité réclamée sera étroitement relié au niveau de diminution de l'accès au marché canadien que les Etats-Unis considèrent avoir subi.

### 5.0 Considérations financières

L'option no 1 n'appelle aucun coût additionnel pour le gouvernement, non plus que les solutions nos 2 et 3.

La solution no 4 (stabilisation des prix) comporte des coûts annuels estimatifs de 2.5 à 6.5 millions de dollars. Le chiffre inférieur représente une estimation des coûts annuels en présence d'un système de contrôle des approvisionnements appliqué par les offices provinciaux, le chiffre supérieur correspondant à l'absence de ces contrôles. La cinquième solution suppose des coûts de \$100,000 sous forme d'une subvention à l'office pour acquitter ses frais de premier établissement.

### 6.0 Relations fédérales-provinciales

Les provinces, par la voix de leurs offices de commercialisation ainsi que de leurs hauts fonctionnaires et ministres, ont été consultées à plusieurs reprises au sujet de la proposition. Comme on l'a relevé auparavant, toutes les provinces, sauf l'Alberta, appuient la création d'un office national de commercialisation du poulet. Toutefois, elles n'ont pas été appelées à se prononcer sur les autres possibilités, à l'exception de la première, qu'elles rejettent. On s'attend que les provinces favorisent l'adoption de mesures qui offriraient un degré de protection efficace au revenu des producteurs et régleraient la question du partage du marché.



## 7.0 Relations internationales

A ce chapitre, le problème fondamental gravite autour des Etats-Unis. A l'heure actuelle, un tarif douanier de 12 1/2%, résultant des négociations antérieures, frappe les volailles éviscérées importées des Etats-Unis. Si le Canada adopte des mesures qui, de l'avis des Etats-Unis, nuisent à l'accès des Américains au marché canadien, on peut s'attendre que ces derniers exigent du Canada des compensations dans certains autres secteurs.

Le présent document étudie trois possibilités de mesures de protection aux frontières:

La première invoque l'article XI du GATT, qui autorise l'imposition de contingents à l'importation en guise d'appui aux programmes intérieurs de gestion des approvisionnements. Dans ce contexte, le niveau des importations devrait être analogue à ce qu'il serait en l'absence de contingents.

La deuxième possibilité relève de l'article XIX du GATT, lequel permet l'adoption de mesures à court terme visant à protéger les producteurs indigènes contre les pertes attribuables à une augmentation des importations d'un produit. Il peut s'agir d'une restriction des importations ou d'une surtaxe à l'importation. Même si le GATT donne libre cours à de tels correctifs, il n'exclut pas l'éventualité que soit exigé une compensation.

L'article XXVII du GATT, sur lequel repose la troisième possibilité, permet la négociation d'un nouveau tarif. Il sous-entend toutefois que le Canada devra compenser dans d'autres secteurs les hausses de tarif.

## 8.0 Consultations interministérielles

D'autres ministères ont été consultés et il y a eu une réunion interministérielle. Les ministères de l'Industrie et du Commerce, des Finances, de la Consommation et des Corporations ainsi que le Bureau du Conseil privé ont étudié la version précédente du présent document de travail, qui tient compte des observations qui nous sont parvenues. D'autres conversations ont eu lieu entre les ministères.

## 9.0 Résumé

Conformément à la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme, des audiences ont été tenues lorsqu'a été proposée la création d'un office national de commercialisation de poulet. La proposition avait été présentée au Conseil national de commercialisation des produits de ferme par le Conseil canadien du poulet à griller. Il a été établi lors des audiences que la majorité des producteurs favorisent la création d'un office. Les importations de poulet au Canada en 1976 ont augmenté de façon alarmante en partie en raison de la phase expansionniste que connaît actuellement le secteur américain du poulet à griller où l'on vend à perte. Le revenu des éleveurs de poulets à griller de l'Ontario et du Québec a accusé une baisse importante, et les producteurs du Québec subissent actuellement des pertes considérables. Il est toutefois possible que les producteurs de certaines autres provinces tirent des revenus raisonnables. Certains transformateurs de l'Ontario ont subi d'importantes pertes et n'entendent pas poursuivre leurs opérations encore longtemps. A l'heure actuelle, le secteur bénéficie d'une protection douanière appréciable. Des cinq possibilités étudiées, quatre appellent une modification du tarif douanier négocié précédemment avec les Etats-Unis.



La possibilité fondée sur l'article XXVIII du GATT prévoit la négociation d'une hausse de tariff. Celle qui repose sur l'article XI envisage un contingentement des importations assorti de la création d'un office national de commercialisation du poulet. La troisième, basée sur l'article XIX, prévoit l'adoption des mesures d'urgence, soit l'imposition d'une surtaxe ou de contingents. On étudie également la possibilité de lancer un programme de stabilisation des prix au moyen de paiements d'appoint.















3 1761 11550865 7